

**Bojana Radovanović**

**o čemu govorimo kad govorimo o >>>**

A stylized graphic featuring a black pen nib pointing towards the top right, with a thick, vibrant red circular stroke that loops around the nib and extends horizontally to the right. The word 'FILANTROPIJI' is centered within the red stroke.

**FILANTROPIJI**

Beograd, Institut za filozofiju i društvenu teoriju 2021

o filan



INSTITUT  
ZA FILOZOFIJU  
I DRUŠTVENU  
TEORIJU





tropiiji

O FILANTROPIJI



ofila



Edicija> **O čemu govorimo kad govorimo o**

Naslov> **O čemu govorimo kad govorimo o filantropiji**

Autor> **Bojana Radovanović**

Recenzenti> **Jelena Đorđević, Jelisaveta Petrović, Predrag Krstić**

Lektura i korektura> **Olgica Rajić**

Grafika> **PribiArt**

Izdavač> **Institut za filozofiju i društvenu teoriju, Univerzitet u Beogradu**

Mesto i godina izdanja> **Beograd 2021**

Štampa> **Sajnos doo. Novi Sad**

Tiraž **300**

ISBN 978-86-80484-72-3

**Ova** monografija realizovana je uz podršku Ministarstva  
prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije  
prema Ugovoru o realizaciji i finansiranju naučnoistraživačkog rada.

# Sadržaj

<b>UVOD: ZAŠTO O FILANTROPIJI? ■ ■ ■</b>	<b>7</b>
<b>FILANTROPIJA KROZ VREME (I PROSTOR) ■ ■</b>	<b>11</b>
Gde je početak?	11
Filantropija pre filantropije: darivanje	14
Rađanje filantropije: od božanske ljubavi preko građanske vrline do političke investicije	16
Bog, darežljivost, pravda i milosrđe	27
Dobročinstvo, elite, država i novi pogled na siromaštvo	35
Ponovo filantropija: od sklonosti ka dobrim delima do društvene promene	38
Filantropija manje privilegovanih	45
Filantropija na veliko i izum fondacije	54
Blagostanje društva, posao države	68
Zaokret ka neoliberalizmu i filantrokapitalizam	73
Delotvorni altruizam: filantropija za svakoga	87
Filantropija u različitim oblicima	93
<b>O ČEMU ZAPRAVO GOVORIMO KADA GOVORIMO O FILANTROPIJI? ■ ■ ■ ■</b>	<b>97</b>
Bliže određenje filantropije	99
Dobrovoljnost	100
Privatni resursi	102
Korisnici	104
Ciljevi	107

Filantropiji srodni pojmovi	109
Pomaganje, proscijalno ponašanje, altruizam	109
Darivanje i darežljivost	110
Solidarnost	112
Građansko angažovanje	113
<b>KAKO OBJASNITI FILANTROPIJU? ■ ■ ■</b>	<b>115</b>
Evolucija altruizma	116
Ka interdisciplinarnom objašnjenju filantropije	127
Proces donošenja filantropske odluke	128
Zapažanje	129
Motivi	132
Norma uzajamnosti	145
Socijalni resursi	148
Lični resursi	151
Demografske karakteristike	156
Kultura	161
Institucionalni kontekst	162
Dakle, kako objašnjavamo filantropiju?	171
<b>OPREZ? FILANTROPIJA ■ ■ ■ ■ ■</b>	<b>175</b>
Asimetrija moći	176
Filantropski neuspeh	178
Antidemokratska	179
Produbljuje nejednakosti	181
<b>ZAKLJUČAK: KAKVA FILANTROPIJA? ■ ■</b>	<b>183</b>
Literatura	187

## UVOD:

# ZAŠTO O FILANTROPIJI?

**Filantropija** nikoga ne ostavlja ravnodušnim. Divimo se herojstvu osobe koja ulazi u kuću zahvaćenu požarom kako bi spasila postradale. Pozivamo jedni druge na humanost kako bismo prikupili dovoljno sredstava za lečenje obolelog deteta. Istovremeno, kritikujemo društvo u kojem lečenje zavisi od dobre volje sugrađana, zahtevajući socijalnu pravdu a ne milostinju. Ali, da li uopšte mislimo na isto kada govorimo o filantropiji? O čemu (sve) govorimo kada govorimo o njoj?

**U** potrazi za odgovorima, nameravam da izložim različite upotrebe pojma filantropija i osobenosti ove društvene pojave kroz istoriju. Tome, međutim, odmah sledi novo pitanje: zbog čega bi nas danas zanimalo šta je termin filantropija označavao u staroj Grčkoj, šta je dobročinstvo bilo za prve hrišćane, šta su mislioci prosvetiteljstva smatrali filantropijom, a šta američki industrijalci? Odgovor je, makar na to početno pitanje, jednostavan: cilj kratkog istorijskog pregleda je da pokaže kako se značenje pojma menjalo, kao i osobine društvene prakse koja se smatrala

filantropijom, te da su oni zavisili od društveno-političkog konteksta i preovladavajućih ideja doba, ali i kako postoji određeni kontinuitet u razumevanju filantropije, u sagledavanju njenih vrlina i dometa i njenih mana i granica. Stoga je i u savremenim raspravama o filantropiji neophodno da imamo istorijsku perspektivu.

**P**raksa filantropije je univerzalna, ali je njena istorija „zapadna“. Poput bezmalo svih drugih radova kojima je inspirisana, poput sve brojnijih tekstova iz oblasti već etablirane akademske discipline studija filantropije, ovakva, sužena perspektiva cena je koju plaća i ova knjiga. Opravdanje (ili utehu) pronalazim u dominaciji „zapadnog modela“ ne samo u relevantnoj literaturi, nego i u njegovom sve širem prihvatanju u savremenom svetu koji je, na sreću ili nesreću, sve više globalizovan.

**N****A ŠTA PRVO POMISLIMO** kad čujemo ili kažemo „filantropija“? – Izvesnim se čini: filantropija se danas, kako u akademskom tako i u svakodnevnom govoru, najčešće poistovećuje sa donacijama – davanjem novca u dobrotvorne svrhe – ili sa radom filantropskih organizacija: fondacija. Ovom knjigom delimično nameravam da pokažem da takvo shvatanje ne iscrpljuje pojam filantropije i raznovrsnost oblika u kojima se javlja. Naime, mi **posvećujemo svoje vreme i emocije, ulažemo rad i energiju, dajemo novac i druge materijalne resurse kako bismo pomogli drugim ljudima ili unapredili život u zajednici.** Ponekad to činimo, istina, posredstvom organizacija, ali češće kroz neformalne grupe ili u direktnom kontaktu sa onima kojima je podrška potrebna.



**E**mpirijski pokazatelji ukazuju da neki ljudi daju relativno više ili učestalije od drugih. Pored toga, kada posmatramo stope raznih filantrop-skih aktivnosti u različitim zemljama, uvidamo da u nekima postoje visoke stope organizovanog doniranja i volontiranja, dok u drugima takve prakse nisu učestale, ali da građani potonjih neposredno pomažu jedni drugima. Zbog čega i/ili gde i kada ljudi uopšte daju svoje vreme i novac za dobrobit drugih ili za opšte dobro? Kako objašnjavamo razlike u njihovom ponašanju? Pokušaću da odgovorim i na ta pitanja.

**NA KRAJU**, neću bežati ni od sugestija kakva nam je filantropija potrebna. Ali da bi se ma šta u tom smislu preporučilo, opet je neophodno prethodno razmotriti domete i ograničenja filantropije. Primetićemo da su mnoge velelepne građevine, umetnička dela, brojna naučna otkrića moguća tek zahvaljujući filantropiji. Svakodnevni život ne bi bio smislen bez malih i velikih dobročinstava. Međutim, filantropija katkad može imati i sopstveno naličje, ne tako lepu stranu, i to ne samo u pogledu odnosa između direktnih učesnika, već i sa aspekta opšteg dobra i uticaja na društveni razvoj.

Bilo da uzdižemo njene doprinose ili je krivimo za društvene nepravde, nužno je da utvrdimo (i saglasimo se oko toga) na šta mislimo kada govorimo o filantropiji. Pod pretpostavkom ispunjenja tog preduslova, postaje možda još važnije da razumemo što je moguće više raznovrsnih oblika filantropije, njenih pokretača,

**ali i njenih ne uvek jednoznačnih ishoda i učinka.** (Ni) Jedna knjiga ne može dati konačna rešenja svih ovih problema koje razmišljanje o filantropiji nameće. Nadam se da će knjiga koja je pred vama orijentisati i omogućiti zasnovanu, racionalnu i odgovornu raspravu o filantropiji.



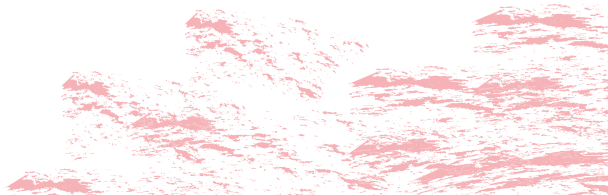
FILANTROPIJA  
PHILANTHROPIA  
φιλανθρωπία

# FILANTROPIJA KROZ VREME (I PROSTOR)

## Gde je POČETAK?

**G**de ćemo, u vremenu i prostoru, locirati početak istorije filantropije, zavisi pre svega od toga da li se usredsređujemo na pojam filantropije i njegovu upotrebu ili na praksu filantropije i njene pojavne oblike.

Sam pojam jedan je od „suštinski spornih“ i danas se (nerazrešive) akademske rasprave vode oko njegovog značenja i pravilne upotrebe. Kao veliki broj pojmova koje danas koristimo da objasnimo pojave u prirodi i društvu, i filantropija kao termin potiče iz stare Grčke, odnosno od starogrčke kovanice – *philanthropia* (φιλοθροπία). *Phileo* je vrsta ljubavi, koja se obično prevodi kao privrženost ili prijateljstvo, a *anthropos* označava ljudska bića (Sulek 2010). U doslovnom prevodu, filantropija znači *ljubav prema ljudima*. Termin je prvi put upotrebljen u 5. veku p. n. e. (ibid.).



**A**ko pak začetke filantropije tražimo u određenoj društvenoj pojavi, nezavisno od imena koje nosi, susrećemo se sa novim izazovom – definisanjem pojma. Ne samo da su definicije filantropije brojne i neretko među sobom protivrečne, već one uglavnom polaze od savremene upotrebe ovog pojma i od fenomena na koje se on danas odnosi. Okretanje u prošlost i potraga za praksom koja odgovara savremenim odrednicama filantropije svakako ne bi imali smisla bez razumevanja društvenog konteksta u kojem se pojava manifestuje.

**J**edna od najopštijih i najšire prihvaćenih definicija ističe da je **filantropija „dobrovoljan čin za javno dobro“** (Payton & Moody 2008). Filantropija je „dobrovoljni doprinos ostvarenju društvenih ciljeva“ (Schult 2016: 26), odnosno „**upotreba privatnih resursa za javni interes**“ (Philips & Jung 2016: 15), „dobrovoljno zalaganje za dobrobit drugih ljudi, grupa ili društva u celini“ (ibid.: 1). Konkretnije, filantropija je darivanje u humanitarne, kulturne, verske, ekološke ili svrhe uzajamne pomoći, bilo da se ulaže novac ili vreme, da je lokalnog ili međunarodnog karaktera (Martin 1994).

Filantropija se definiše i kao **društveni odnos**, koji se zasniva na *moralnoj obavezi* usaglašavanja ponude privatnih resursa i tražnje u vidu nezadovoljenih potreba i želja (Schervish & Ostrander 1990). U tom svetlu, možemo posmatrati istoriju filantropije kao **istoriju dobrote** koja se manifestuje u različitim oblicima (Prochaska 1990). Takav pogled na filantropiju ukazuje na

njen značaj na svim društvenim nivoima i otkriva njene implikacije za pojedince, porodice i zajednice. Stoga ne iznenađuje što odnos darivanja neki autori smatraju ključnim za razumevanje filantropije, a definišu ga kao nekomercijalni prenos bogatstva, materijalnih predmeta ili nematerijalne pomoći pružene u oblicima koji su kulturno značajni i koji stvaraju moralne odnose među pojedincima ili grupama (Kidd 1996, navedeno prema Cunningham 2020).

**Kada istoriju** društvene pojave – filantropije – posmatramo kao **istoriju darivanja**, vraćamo se u daleku prošlost, dalju od starih Grka, budući da je darivanje jedna od najstarijih ljudskih aktivnosti, aktivnost za koju se može reći da datira još od nastanka naše vrste (Hodgson 2013). Različite kulture su pridavale (ili i dalje pridaju) različita značenja darivanju, a čak i u okvirima iste kulture mogu postojati različiti obrasci darivanja i brojni ciljevi koji se njime pokušavaju postići. Razmatranje sličnosti i razlika među darivanjima prevazilazi ciljeve ove knjige, ali kratak osvrt na odnos darivanja može nam biti od pomoći u traganju za odgovorom na pitanje – o čemu govorimo kada govorimo o filantropiji?

## Filantropija pre filantropije: darivanje

**L**iteratura o darivanju polazi od čuvenog dela francuskog antropologa Marsela Mosa *Ogled o daru*. Sintetišući etnološka istraživanja svog doba, Mos ističe da darivanje, prihvatanje i uzvratanje dara čine srž društvenog života u arhaičnim i predmodernim društvima (Mauss 2011). Pre svega, ispostavlja se da darivanje nije proizvoljna i individualna stvar. Pokloni kruže između grupa, a ne između pojedinaca drevnih društava. Osim toga, iako se čini da su dar i uzdarje dobrovoljni, oni su u stvari strogo obavezujući. Nijedan učesnik u razmeni darova ne sme odbiti poklon, niti ga vratiti, niti zauzvrat dati nešto što bi se smatralo neadekvatnim. Uzdarje je uvek veće od dara, sadrži oblik kamate zbog vremenske razlike između dva čina. Uzajamnost je potkrepljena uverenjem da će se, ako se poklonom ne uzvрати, izreći određene kazne, da će se izgubiti dostojanstvo ili čak izbiti rat. Dugoročno gledano, obe strane u odnosu darivanja su na dobitku. Darivanje, kako je objasnio Mos, povlači za sobom slobodu i obavezu, velikodušnost i lični interes.

**MOS** DALJE NAGLAŠAVA da su društveni fenomeni u predmodernim društvima totalni fenomeni, što znači da su istovremeno pravni, moralni, ekonomski, religiozni itd. Moralna svrha razmene poklona je stvaranje prijateljskog osećanja, dok se verski ili mitski aspekti vide u duhu koji dar sadrži i koji nastoji da se vrati prvobitnom davaocu, stvarajući obavezu davanja, primanja i uzvratanja.

**U svojim alžirskim studijama Burdije** takođe govori o darivanju, posebno ističući značaj časti u ovoj praksi (Bourdieu 1979). Poklon je, tvrdi Burdije, izazov koji odaje priznanje osobi kojoj je upućen, istovremeno stavljajući na test njenu časnost (ibid.). Onaj ko napravi prekomerni dar, isključujući mogućnost povratnog poklona, ne postupa časno. Primalac poklona je „uhvaćen u čeljust razmene poklona“, ali može da odluči da je produži ili prekine. Ako odluči da „igra igru“, uzvraća poklonom, a ako u tome ne uspe, biva osramoćen. Međutim, primalac može odlučiti da odbije učesće u razmeni poklona, odbijanjem da primi dar ili poklanjanjem istovetnog poklona odmah ili naknadno.

**P**osmatrajući neprekidni niz darova i uzdarja, posmatraču se, ističe Burdije, može činiti da je svaki pojedinačni čin obavezan, mada se, zbog vremenskog kašnjenja između njih, izražava kao slobodan čin. Drugim rečima, budući da je uzdarje vremenski odmaknuto od dara, svaki čin darivanja može se shvatiti kao apsolutni početak, a ne kao prinudni nastavak započete razmene.

**Darivanje** je, primećujemo, istovremeno i obavezno i dobrovoljno, podrazumeva i lične interese i interese drugih, nosi sa sobom i prijateljski osećaj i latentni sukob. U savremenim društvima razdvojeni su podsistemi politike, ekonomije, religije, prava itd., napravljena je podela između javnog i privatnog i odgovarajućeg ponašanja u svakoj oblasti (Adloff & Mau 2006). Čini se da ono što je ranije bilo spojeno u daru sada postoji

u različitim sferama. S jedne strane, postoje ekonomska razmena i ugovor, za koje se veruje da se zasnivaju na racionalnim proračunima ličnih interesa ugovornih strana. Sa druge, davanje u privatnoj sferi, zasnovano na prijateljskom osećanju, altruizmu, moralu. Međutim, ova razlika se zasniva na konceptualnoj podeli između morala i interesa, koji se na praktičnom nivou možda i ne razilaze onoliko koliko se to često smatra (ibid.).

## **Radanje filantropije: od božanske ljubavi preko građanske vrline do političke investicije**

**POJAM** filantropije je u početku korišćen da označi dobra dela *božanstava*, a sam termin prvi put upotrebljen je u 5. veku p. n. e. u Eshilovoj drami *Okovani Prometej* (Sulek 2010), kako bi označio Prometejevu ljubav prema ljudima iskazanu kroz čin *darivanja* božanske iskre „koja ljudima učiteljica veštine svake posta – blago veliko“ (Eshil 2002: 102). Zbog svog „greha“ Prometej je okovan za greben, „vlast Divovu da poštovati nauči, a s ljudima da svoje veze prekine“ (Eshil 2002: 97).

„Te patnje breme  
nosićeš neprestano,  
jer oslobodilac ti ne rodi se još.  
To steče ti za svoju  
ljubav k ljudima.“  
(Eshil 2002: 98,  
kurziv dodat).



**I**AKO se značenje pojma menjalo tokom dve i po hiljade godina, od njegove prve znane upotrebe pa do danas, **kao** zajednička nit provlači se ideja da filantropija podrazumeva darivanje iz ljubavi prema ljudima i da im donosi dobrobit, da je značajnog obima te da darodavac davanjem podnosi žrtvu. Istovremeno, čin darivanja nije nužno viđen kao „dobar gest“, što je naročito primetno u savremenoj upotrebi ovog termina.

**K**asnije, dobronamerni vladari od čovekoljubivih božanstava „preuzimaju“ ulogu filantropa, a termin filantropije počinje da se upotrebljava u značenju **građanskih vrlina** političkog rukovodstva (Sulek 2010). Tako Ksenofont u svojoj biografiji Kira Velikog, *Kiropediji*, s kraja 4. veka p. n. e. hvali cara Persije kao idealnog vladara, jer ima „čovekoljubivu dušu“ (Vallely 2020). Svoje čovekoljublje Kir iskazuje kroz promišljeno i obimno darivanje, poklanjanje hrane slugama, brigu za one koji su bolesni, itd. (ibid.). Ksenofont sugerše da je Kir motivisan naklonošću prema ljudima koja uključuje **sažaljenje, saosećanje i brigu** (ibid.), ali takođe primećuje da takvo Kirovo ponašanje nije samo izraz njegove ljubavi prema bližnjima, već mu donosi ugled i čast (ibid.). Filantropija tako postaje neraskidivo povezana sa **željom za počastima, slavom, odobravanjem**. Kraljeva ljubav prema časti i ljubav prema bližnjem toliko su isprepletane, da ih nije moguće razlučiti (ibid.). To nas navodi na važan zaključak o filantropiji – filantropski čin može biti pokrenut iz različitih, često i **suprotstavljenih motiva**. Pored toga, Ksenofont

uvida da kraljeva filantropska dela takođe umanjuju pretnju od zavere protiv njega i učvršćuju lojalnost njegovih sledbenika, te filantropija dobija i **političku dimenziju** (ibid.).

# Termin filantropija

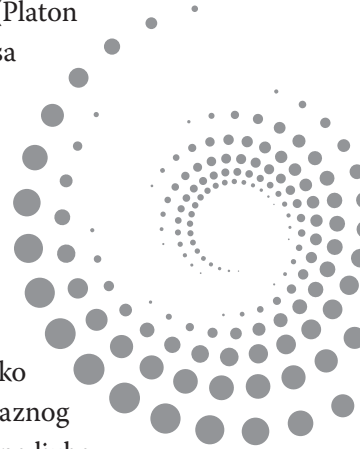
pojavljuje se i u Platonovom dijalogu „Eutifron“ (Sulek 2010; Vallely 2020), koji datira iz 4. veka p. n. e. Ovde se odnosi na ljubav prema ljudima i prijateljstvo koje Sokrata motivišu da razgovara sa sugrađanima, edukujući slušaoce „**slobodno i besplatno**“. Dakle, filantropija je nešto što se čini **dobrovoljno**, bez prinude, ali i bez naknade. Sokrat „sve što zna opširno govori svakom čoveku, i to ne samo bez plate već i dodavajući rado ako ga neko želi slušati“ (Platon 1982: 139). Filantropija se ovde dovodi u vezu sa **obrazovanjem i emancipacijom** ljudi (Vallely 2020).

**P**latonovi sledbenici su sastavili rečnik od 184 filozofska pojma poznat kao *Definicije* (Vallely 2020).

U njihovom rečniku filantropija se definiše kao „navika **moralnog ponašanja** koja lako dovodi do prijateljstva sa čovekom; navika ljubaznog ponašanja prema ljudima; zahvalnost; sećanje na ljubavno ponašanje“.<sup>1</sup> Iz ovoga vidimo da se istorijski filantropija dovodila u vezu i sa moralnim ponašanjem i **vrlinom**.

1. „The Definitions“, The Works of Plato, vol. VI, „The Doubtful Works“, trans. George Burgess, London, 1854, p. 130.

Međutim, **nije svako darivanje odraz vrline**.



Dve vrline o kojima Aristotel govori u *Nikomahovoj etici*,<sup>2</sup> a tiču se novca i darivanja, jesu izdašnost i velikodušnost.

**Izdašnost** se odnosi na „trošenje u velikim razmerama, ali na pristao način“ (Aristotel 2003: 74, 1122a). Izdaci su veliki i opravdani, a takvi su i objekti. Izdašna osoba velika sredstva pametno troši, tvrdi Aristotel, dajući u korist **opšteg dobra**.

**V**elikodušnost (**darežljivost**) podrazumeva „održavanje prave mere u novčanim odnosima“ (Aristotel 2003: 70, 1120a) i predstavlja sredinu između škrtosti i rasipnosti (ibid.). Velikodušni ljudi su, tvrdi Aristotel, oni koji daju „radi lepog i na pravi način“, prvenstveno vodeći računa o svojoj vrlini.

Sušтина velikodušnosti nije u količini (novca) koji se daje, već u spremnosti davaoca. Stoga je moguće da osoba koja daje manji iznos bude velikodušnija. Darežljiva osoba daje pravim ljudima, prave količine i u pravo vreme, i to čini sa zadovoljstvom (ibid.). Ukoliko neko daje sa žaljenjem i bolom, ne može se smatrati vrlom osobom. Takođe, ako daje iz nekog drugog motiva, a ne isključivo iz vrline, na primer ako nešto traži zauzvrat ili ako daje onima koji mu laskaju ili pružaju neku drugu vrstu protivusluge, takva osoba se ne

2. Pojam filantropije Aristotel koristi samo na jednom mestu u *Nikomahovoj etici*, gde ovaj pojam označava urođeni osećaj prijateljstva koji ljudi imaju jedni prema drugima (Sulek 2010): „To osećanje je, izgleda, po prirodi usađeno kod roditelja prema deci i kod dece prema roditeljima, i to ne samo kod ljudi nego i kod ptica i kod većine životinja. Ono se sreće kod svih istovrsnih bića, a najviše kod ljudi iste narodnosti. Zato i hvalimo čovekoljupce. Prilikom putovanja u tuđinu možemo videti koliko je čovek čoveku blizak i drag.“ (Aristotel 2003: 162, 1155a).

može smatrati darežljivom. Štaviše, velikodušna osoba neće davati nasumično, već samo „onome kome treba, i kada treba i tamo gde će ta pomoć značiti plemenito delo“ (ibid.: 71, 1120b), što ukazuje da neke osobe ne zaslužuju podršku. To se odnosi na one koji ne razvijaju svoje vrline. Međutim, ovde je primetan i odnos prema siromašnima u doba antičke Grčke. Siromašni su bili podeljeni na „ugledne“ – one koji rade – i prosjake koji nisu uživali nikakav ugled. I jedni i drugi su, međutim, stajali nasuprot bogatima i nisu bili predmet velikodušnosti elite (Vallely 2020). Podela na one među siromašnima koji zaslužuju i one koji ne zaslužuju podršku nadživeće antički svet i imati dalekosežne implikacije na tretman siromašnih tokom istorije: podrška će se ograničavati samo na one koji se ponašaju u skladu sa društvenim očekivanjima.

## Od 3. veka p. n. e.

filantropija označava i **finansijska davanja bogatih pojedinaca** (Sulek 2010). Neki autori filantropiju dovode u vezu sa praksama evergetizma (Gygax 2016; Vallely 2020) i liturgija (Reich 2018; Sulek 2010), dok drugi smatraju da se filantropija od njih razlikuje (Veyne 1990). Prakse evergetizma i liturgija su postojale mnogo pre nego što je termin filantropije ušao u upotrebu. Atina je razvila sistem, poznat kao liturgije, u kojem su bogati građani finansirali projekte od **javnog interesa** – održavanje dramskih festivala, izgradnju pozorišta, omogućavali da sportski tim

ode na takmičenje, finansirali ratove i naoružanje, itd. (Reich 2018). Ovaj sistem neki autori nazivaju „obaveznom filantropijom“ (Christ 1990), budući da se od imućnih građana očekivalo da svoje bogatstvo stave u službu polisa, izražavajući na taj način i sopstvenu građansku vrlinu. Oni koji su to činili nagrađivani su počastima, dok su oni koji su odbijali da učestvuju rizikovali ostrakizam i prezir (Vallely 2020). Od 5. veka p. n. e. ova oblast se i zakonski uređuje, te postaje „obavezna javna služba“ bogatih građana (Reich 2018), odnosno neki vid poreza ili obavezne naknade koju su plaćali bogati (Sulek 2010). Pored toga, u antičkoj Grčkoj je bila rasprostranjena i praksa evergetizma (od grčke reči *euergetes* koja znači „dobrotvor“), koja je podrazumevala da bogati pojedinci daju poklone zajednici zauzvrat dobijajući počasti (Gygax 2016, Vallely 2020). Javni pokloni bili su **znak društvenog statusa** i potvrda društvene hijerarhije. Bogati pojedinci, dobrotvori, pokušavali su da nadmaše jedni druge u veličini poklona. Eurgetizam podrazumeva javno priznanje, koje je neka vrsta uzdarja u recipročnom odnosu između elite i demosa (Gygax 2016). Tako evergetizam ima dva neraskidiva aspekta: **dobročinstvo i počast**, te je njegova karakteristika **uzajamnost** (ibid.).

## U kulturi starog


**Rima** darovi su imali značajno mesto (Vallely 2020). U posebnim prilikama carevi su darivali visoke državne službenike




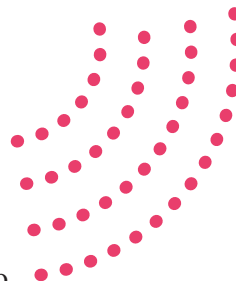

● poklonima visoke vrednosti. Od svih koji su imali moć i bogatstvo očekivalo se da imitiraju ovo ponašanje, darujući svoje „klijente“, koji su zauzvrat morali da iskažu zahvalnost, kako ritualno (u vidu javnog pozdravljanja), tako i kroz pružanje političke podrške (ibid.). Taj „sistem pokroviteljstva“ viđen je kao **politička investicija** (Beer 2015; Valley 2020). Budući da su rimski pokrovitelji birali klijente iz redova onih koji su mogli da im daju nešto zauzvrat, poput svojih glasova, ovaj vid podrške nije bio dostupan mnogima (ibid.). Svrha pokroviteljstva je bila da učvrsti hijerarhiju i održi sistem, te je bio pre izraz **građanske dužnosti** nego velikodušnosti (Valley 2020). Namera bogatih donatora pre svega je bila da izgrade **dobru reputaciju** i osiguraju političku podršku (Beer 2015).

**MEĐUTIM**, praksa i teorije se već tada razilaze. Naime, sasvim drugačije viđenje *davanja* i **činjenja dobrih dela** imaju filozofi rimskog doba. Mada ne koristi termin filantropija, svoj spis *De Beneficiis* (*O dobročinstvu*) Seneka posvećuje darivanju. Njegova zapažanja i saveti relevantni su i za savremene darodavce, dobrotvore, filantrope. Prema Seneki, dakle, **spособnost da dajemo je ono što nas istinski čini ljudima**, a kada dajemo u pravom duhu približavamo se božanskom (Romm 2020).





On ističe da je suština davanja u *nameri* i *motivu* onoga ko daje, a ne u materijalnim dobrima koja su predmet davanja (Seneca 2020). Davanje nije pozajmljivanje niti razmena; stoga kada dajemo ne smemo očekivati niti tražiti nešto zauzvat. Moramo davati rado i spremno, bez ljutnje, bez oklevanja i vodeći računa da ne uvredimo primaoca. Dobra dela bi trebalo da činimo zbog njih samih, imajući u vidu da je svrha davanja u samom činu. Međutim, trebalo bi da uzmemo u obzir i obim sopstvenih sredstava, kako ne bismo dali više ili manje nego što smo u mogućnosti. Takođe, trebalo bi da procenimo osobu kojoj dajemo. Ipak, čak i kada se susretnemo sa „lošim ljudima“, čak i kada naiđemo na nezahvalnost, Seneka nas ohrabruje da ne odustajemo i podstiče nas da nastavimo sa davanjem, nekome pomažući novcem, drugome uticajem, trećem savetom, četvrtom podučavanjem, itd. Dok dajemo, ne smemo očekivati povratnu uslugu; kada primamo, u obavezi smo da uzvratimo zahvalnošću, ističe Seneka. Više od dva milenijuma pre nego što je Adreoni (1990) uvideo da nam je kada pomažemo „toplo oko srca“ (eng. „warm glow effect“), odnosno da osećamo zadovoljstvo, Seneka primećuje da davanje donosi radost darodavcu.

## SENEKA o darivanju:

Pokloni i dobra dela ne mogu se dodirnuti rukom; oni se odigravaju u umu. Između proizvoda darivanja i samog poklona leži ogroman jaz. Poklon nije ni zlato, ni srebro niti bilo koja od stvari koje smatramo najvažnijima; to [poklon] je sama namera onoga ko daje.

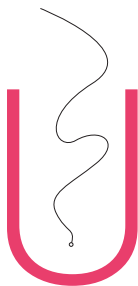
Stvari koje držimo u rukama i vidimo očima, stvari za kojima žudimo su krhke; mogu ih odneti i slučaj i ljudske nepravde. Ali poklon ili dobro delo opstaje, čak i nakon što je propao predmet, sredstvo kroz koje je dato. To je čin vrline. Nijedna sila to ne može učiniti bezvrednim.

Šta su onda pokloni i dobra dela? To su velikodušni postupci, učinjeni sa oduševljenjem i dobrovoljno, koji donose radost, a takođe ubiraju radost iz čina davanja. Nije važno šta je učinjeno ili dato, već [je važan] stav, jer poklon nije stvar učinjena ili data, već leži u srcu onoga ko čini ili daje.

Često su oni koji nas više zadužuju oni koji su dali malo, ali sa velikim duhom, duhom koji su „u svom srcu stvorili bogatstvo poput kraljeva“, koji su dali mali iznos, ali su to rado učinili, koji su zaboravili sopstveno siromaštvo dok su iskazivali zabrinutost za moje, koji nisu imali samo nameću već i želju da pruže pomoć, koji su osetili da su dobili poklon kada su ga dali, koji su dali bez pomisli da će ikad dobiti natrag, ili koji su dobili natrag, bez razmišljanja da su ikada dali, koji su tražili, pa ugrabili, priliku da pomognu.<sup>3</sup>

3. „On Benefits“, Seneka u James S. Romm (ur.), *How to Give: An Ancient Guide to Giving and Receiving*, Princeton University Press, 2020, pp. 16–17.





## svom delu *O dužnostima*,

Ciceron takođe govori o dobročinstvu i velikodušnosti, ističući da se ove vrline ispoljavaju na dva načina: „time što se nevoljnima ukazuje pomoć, ili putem kakvog ličnog truda i zauzimanja ili novcem“ (Ciceron 1955: 136). **Prisetimo da za Cicerona, kao uostalom i za Seneku, dobročinstvo obuhvata ono što savremenim terminima nazivamo volontiranjem i dobrotvornim davanjem novca.** Ciceron ističe da je ovaj drugi način – davanje novca – jednostavniji, posebno bogatima. Međutim, dobročinstvo koje se ispoljava delanjem ima veći uticaj, jer nije ograničeno materijalnim resursima dobročinitelja. Pored toga, napominje Ciceron, ono je otmenije i časnije, budući da se materijalni pokloni mogu doživeti kao podmićivanje i da često onaj koji prima „postaje gori i sve spremniji da slično očekuje“ (ibid.: 137). Darodavce Ciceron deli na one koji su rasipni i one koji su velikodušni. Dok rasipni daju na gozbe, gladijatorske priredbe i slične „stvari o kojima ostaje samo kratka ili uopšte nikakva uspomena“ (ibid.: 138), velikodušni daju za stvari od opšteg dobra, kakve su popravke bedema, izgradnja vodovoda, brodogradnja, itd. Dakle, svrha u koju se daje važna je i nije svaka jednako vredna. Dužnost, ističe Ciceron, nalaže da u davanju budemo velikodušni, a da pri izboru primalaca prednost damo onima koji su u nevolji, „ukoliko možda nisu zaslužili svoju sudbinu“. Prilikom dobročinstva treba se upravljati prema karakteru primalaca. Prisetimo da je i kod Cicerona prisutna podela na zaslužne i nezaslužne podrške. Takođe, važno je, smatra Ciceron, voditi računa da se prilikom dobročinstva „ne učini što protivno pravdi ni na štetu drugoga“ (ibid.: 146). Ali, da li

i koje dobročinstvo čini dobro ili pak više šteti onima kojima je namenjeno, kakvo dobročinstvo je dobro a kakvo štetno, predmet je rasprava od antike do danas.

## **Ključne reči koje ulaze u problemski sklop pojma filantropije prepoznate u njegovoj antičkoj upotrebi:**

darivanje  
činjenje dobrih dela  
dobročinstvo  
dobrovoljno  
finansijska davanja bogatih pojedinaca  
obrazovanje i emancipacija  
donosi dobrobit ljudima  
za opšte dobro  
u javnom interesu  
iz ljubavi  
slobodno i besplatno  
značajno u obimu  
podrazumeva žrtvu  
sažaljenje  
saosećanje  
briga  
čast i ugled  
moralno ponašanje  
odraz građanskih vrlina  
građanska dužnost  
znak društvenog statusa  
politička investicija  
uzajamnost

## Bog, darežljivost, pravda i **milosrđe**

**Oni** kojima je pomoć najviše potrebna, siromašni, stari, bolesni, udovice, deca bez roditelja, itd. nisu mogli da računaju na podršku u sistemu pokroviteljstva starog Rima. Zapravo, Rimljani su posmatrali plebs kao deo društvene strukture koju treba iskoristiti i umiriti (Vallely 2020). Sasvim drugačiji odnos prema siromašnima imali su Jevreji i hrišćani onog doba. Jevreji su siromašne doživljavali kao ljude u nevolji, koji imaju pravo na pomoć, a njihovi bližnji dužnost da im je pruže, dok su ih hrišćani videli kao Bogu bliske (Bowman 2010).

**BOG** je u judaizmu primer darežljivosti, a pružanje podrške onima kojima je potrebna oponašanje je Boga (ibid.).

Judaizam nastoji da stvori zajednicu u kojoj oni sa više i oni sa manje ovozemaljskih darova mogu da žive zajedno u harmoniji, te se od svakog člana jevrejske zajednice očekivalo da pruži podršku siromašnima (ibid.). Oboleli, udovice, deca bez roditelja, siromašni, imaju pravo na podršku ostalih članova jevrejske zajednice (ibid.). Reč koja označava davanje siromašnima – **tzedakah** – takođe označava **pravednost, pravičnost ili pravdu** (ibid.). U judaizmu, davanje siromašnima nije posmatrano kao čin velikodušnosti već kao odraz pravednosti i kao dužnost, jer oni koji imaju više daju onima koji nemaju nešto što im s pravom pripada (ibid.). Od darodavca se očekuje ne samo da daje hranu i novac, već i da ukaže poštovanje, pokaže saosećanje i empatiju prema primaocima.

Osobama koje pomažu obećava se božanska nagrada, a onima koji to ne učine – kazna.

Majmonid, srednjovekovni jevrejski teolog, govorio je o različitim nivoima dobročinstva. Na najnižoj poziciji je

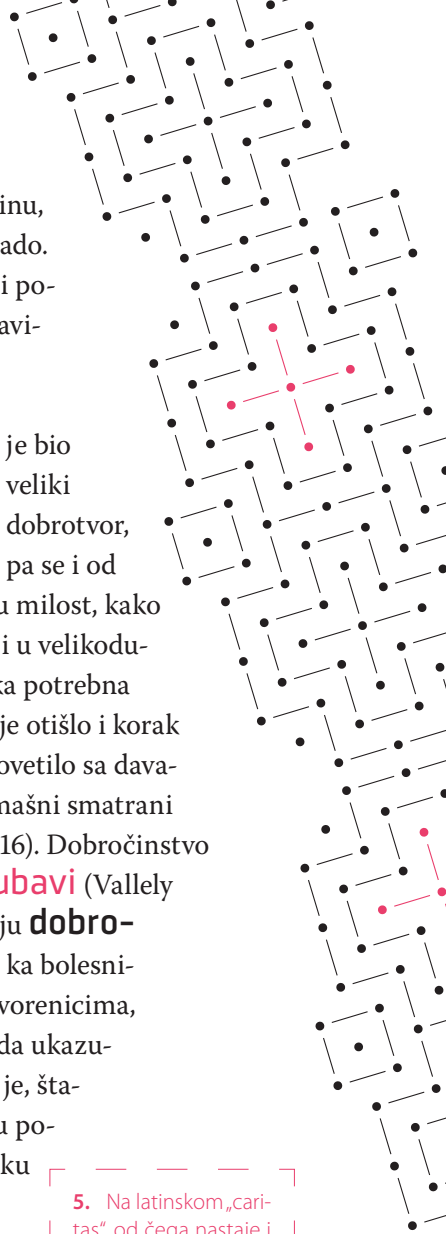
### **Majmonidovih osam nivoa davanja (*tzedakah*):**

1. Najviši oblik davanja je pomoći osobi da se održi pre nego što osiromaši nudeći značajan poklon na dostojanstven način: odobravanjem odgovarajućeg kredita, pomažući joj da pronađe zaposlenje ili da pokrene posao tako da ne zavisí od drugih.
2. Davanje pomoći na takav način da davalac i primalac nisu međusobno poznati. Zajednička sredstva, kojima upravljaju odgovorni ljudi, takođe su u ovoj kategoriji.
3. Donacije – kada je donator svestan kome se daje dobročinstvo, ali primalac nije svestan izvora.
4. Donacije – kada je primalac svestan identiteta donatora, ali donator još uvek ne zna specifičan identitet primaoca.
5. Kad neko daje direktno siromasima, a da se od njega ne traži.
6. Kada neko daje direktno siromasima kada je upitan.
7. Kad neko daje manje nego što bi trebalo, ali to čini veselo.
8. Kada se daje nevoljno.<sup>4</sup>

nevoljno darivanje bez obzira na količinu, dok je od njega bolje dati i manje, ali rado. Najviši oblik darivanja je kada se pruži pomoć osobi da ne zapadne u situaciju zavisnosti od drugih.

**Hrist** je bio veliki dobrotvor, pa se i od hrišćana očekivalo da oponašaju božju milost, kako u osećaju sažaljenja i saosećanja, tako i u velikodušnom davanju onima kojima je podrška potrebna (Vallely 2020). Međutim, hrišćanstvo je otišlo i korak dalje, te je davanje siromašnima poistovetilo sa davanjem samom Bogu, budući da su siromašni smatrani najbližijima Hristu (Cunningham 2016). Dobročinstvo je **manifestacija hrišćanske ljubavi** (Vallely 2020). Od hrišćana se očekivalo da daju **dobrotvorne priloge** koji su usmeravani ka bolesnima, deci bez roditelja, udovicama, zatvorenicima, ali i da udele prošnjacima koje sretnu i da ukazuju gostoprimstvo strancima. Uvedena je, štaviše, nova reč koja se odnosi na praksu pomaganja potrebitima, ali i na hrišćansku vrlinu – **milost, milostinja, milosrđe**.<sup>5</sup> Obaveza brige za hrišćane se protezala i izvan srodstva, vere i zajednice, na šta ukazuje parabola o dobrom Samarićaninu.

5. Na latinskom, „caritas“, od čega nastaje i engleski termin „charity“ koji se danas često koristi kao sinonim za termin „filantropija“.



**JEDAN ČOVEK** silažase iz Jerusalima u Jerihon, pa ga uhvatiše hajduci, koji ga svukoše i izraniše, pa otidoše, ostavivši ga pola mrtva. A iznenada silažase onim putem nekakav sveštenik, i videvši ga prođe. A tako i Levit kad je bio na onome mestu, pristupi, i videvši ga prođe. A Samarjanin nekakav prolazeći dođe nad njega, i videvši ga sažali mu se; I pristupivši zavi mu rane i zali uljem i vinom; i posadivši ga na svoje kljuse dovede u gostionicu, i ustade oko njega. I sutradan polazeći izvadi dva groša te dade krčmaru, i reče mu: Gledaj ga, i šta više potrošiš ja ću ti platiti kad se vratim. Šta misliš, dakle, koji je od one trojice bio bližnji onome što su ga bili uhvatili hajduci?

A on reče: Onaj koji se smilovao na njega.

A Isus mu reče: Idi, i ti čini tako.<sup>6</sup>

6. Jevanđelje po Luki, 10: 25–37 (prevod Vuka Karadžića)

**P**riznavanjem hrišćanstva početkom 4. veka, dolazi do institucionalizacije sistema milosrđa, kada crkva dobija odgovornost brige o siromašnima i kada počinje da jača uloga episkopa (Vallely 2020). Niču kompleksi zgrada koji su uključivali crkvu, hostel za putnike, smeštaj za beskućnike, bolnicu, školu, kuće za monahe i monahinje. Zahvaljujući središnjoj ulozi dobročinstva u hrišćanstvu, mreža ovakvih dobrotvornih institucija širi se tokom čitavog srednjeg veka (Beer 2015). U osnovi hrišćanskog milosrđa bila je **socijalna pravda** – bogati su bili u obavezi da pomognu siromašnima (Cunningham 2016).

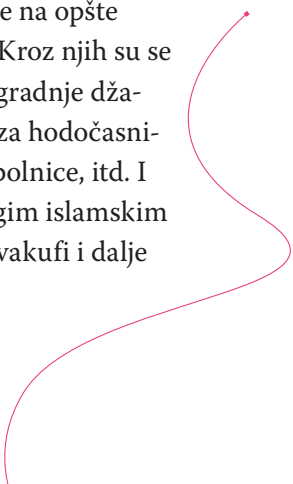
**M**edutim, na dobročinstvo se nije gledalo isključivo kao na sredstvo za iskorenjivanje siromaštva

i bede, već je bilo i oruđe za spas onih koji daju dobrotvorne priloge, jer je od najranijih dana davanje milostinje bio put ka oprost grehova (Beer 2015; Cunningham 2016; Vallely 2020). Od trinaestog veka nadalje, posebno se cenilo davanje siromašnima koji se „stide svoje bede“ – onima koji su iz predašnjeg komfora pali u bedu (ibid.). Uz obavezu davanja sve se češće tvrdilo da treba praviti razliku između onih koji zaslužuju i onih koji ne zaslužuju podršku. U srednjem veku, iz centara učenosti u Parizu, Rimu i Bolonji, širile su se Evropom ideje i učenja o davanju (Cunningham 2016). Sa reformacijom dolazi do izvesnih promena u pogledu statusa milosrđa (Vallely 2020). Mada se milosrđe i dalje propovedalo kao hrišćanska dužnost, dobrovoljni prilozima više nisu mogli da osiguraju oprost grehova (Beer 2015).

**N**ajzad, dobročinstvo je centralno načelo islama (Reich 2018; Valley 2020). Obaveza davanja, poznata kao **zekat**, jedna je od pet osnovnih dužnosti u islamskoj religiji. Sam termin označava još i pročišćenje i rast. Ideja je da će se poklanjanjem dela prihoda „očistiti“ ostatak, tako da vlasnik može uživati u njemu sa božanskim blagoslovom (Valley 2020). Drugo značenje *zekata*, rast, sugerise da će se dobročiniteljeva velikodušnost umnožiti višestruko u zagrobnom životu (ibid.). Davanje mora da prati i *dobra namera*, dok je veličina poklona manje važna. Islam takođe ima kategoriju dobrovoljnog dobrotvornog davanja poznatu kao **sadaka**. *Zekat* i *sadaka* su kohezivni faktori koji drže islamsku zajednicu na okupu, produbljujući osećaj solidarnosti. Siromašni imaju pravo da učestvuju

u prosperitetu društva, a bogati dužnost da im to omoguće. Socijalna pravda je tako u središtu islamskog dobročinstva.

**I islam,** kao uostalom i judaizam i hrišćanstvo, favorizuje neposrednu pomoć, pa su dobročinstva mahom ostala nezabeležana. Ali to ne znači da su u njemu dobrotvorne institucije beznačajne. Islam je tako zaslužan za uvođenje **institucije vakufa** – koju mnogi smatraju pretečom savremenih fondacija (Reich 2018). Vakufi su bili organizacije koje su privatne resurse preusmeravale na opšte dobro (ibid.). Kroz njih su se finansirale izgradnje džamija, hostela za hodočasnike i putnike, bolnice, itd. I danas u mnogim islamskim zajednicama vakufi i dalje postoje.





**S**ve tri monoteističke religije dobročinstvo su smatrale odrazom pravednosti.

Socijalna pravda nalaže da Jevreji, hrišćani i muslimani sa više sredstava daju onima koji ih imaju manje. Danas se, međutim, milostinja često suprotstavlja socijalnoj pravdi. Smatra se da dobrotvorno davanje samo ublažava simptome, ne rešavajući problem, dok socijalna pravda nalaže da se uklone uzroci društvenih problema kroz promene u društvenim strukturama, institucijama i politikama.

**Sam** **poj**am socijalne pravde, kao uostalom i filantropije, jedan je od „suštinski spornih“, što će reći pojmova oko čijeg značenja i pravilne upotrebe se vode (nerazrešivi) sporovi (Daly

2012). Pojavio se u zapadnoj misli i političkom jeziku nakon industrijske revolucije i paralelnog razvoja socijalističke misli, kao izraz protesta protiv kapitalizma. Socijalna pravda je rođena kao ideja koja utelovljuje ideale napretka i bratstva, a nakon revolucija širom Evrope sredinom devetnaestog veka, postala je zajednički vapaj „progresivnih“ mislilaca i političkih aktivista. Zadovoljenje potreba pojedinaca zahtev je pravde i ne sme biti prepušteno dobroj volji ili milosti – neophodno je da država oporezuje i distribuira resurse na takav način da to zadovoljenje i omogući (Jackson 2005). Zahtev za pravednijim društvom u savremeno doba rastućih nejednakosti sve je prisutniji širom sveta – od *Occupy* pokreta, preko masovnih protesta protiv mera štednji, do ekoloških



pokreta, itd. Pod sloganom „**solidarnost, ne mi-lostinja**“ (eng. solidarity not charity) okupljaju se grupe „uzajamne pomoći“ (eng. mutual aid) kako bi rešile određeni problem u svojoj zajednici ili podržale potrebe zajednice razmenom materijalnih dobara, zalaganjem za stambenu pravdu i prava stanara, itd. Ove grupe se zasnivaju na horizontalnoj mreži solidarnosti, propagirajući rešenja „odozdo nagore“ i suprotstavljajući ih rešenjima dobrotvornih organizacija, koja idu u smeru „odozgo nadole“ (Spade 2020).

**O** pitanju da li se uzajamna pomoć može smatrati oblikom filantropije još


će biti reći. Zasad je važno imati u vidu da, **mada se u savremenoj upotrebi pravda i dobročinstvo (ono koje se zasniva na hijerarhiji!) često suprotstavljaju, to nije uvek bio slučaj**, te da zahtevi socijalne pravde podrazumevaju različita sredstva u različitim istorijskim i društveno-političkim okolnostima.



## Dobročinstvo, elite, država i novi pogled na siromaštvo

Od 15. veka u zapadnoj Evropi raste broj siromašnih (Vallely 2020). Dok je tokom srednjeg veka bilo uobičajeno da se u siromašne svrstavaju stari, bolesni, udovice i deca bez roditelja, u ranom novom veku u ovoj grupi se sve češće pojavljuju i radno sposobni muškarci. Istovremeno, počinje da se menja pogled na siromašne: umesto Bogu bliski, postaju viđeni kao „neradni, nemoralni, nesavesni“ (ibid.).


**B**riga o siromašnima sve je učestalije i „posao države“ (Cunningham 2016; Vallely 2020). Šesnaesti vek bio je period prvih zakona o siromašnima u Evropi (Perišić 2008). U Engleskoj je 1572. godine usvojen Akt o siromašnima, a 1601. godine Elizabetanski zakon o siromašnima. Prema Preambuli uredbe o dobrotvornim aktivnostima iz 1601. godine, dobročinstvo je ograničeno na brigu o bolesnima i ugroženima i šire očuvanje javnog reda (Vallely 2020). Ovaj zakon uređivao je podršku siromašnima na nivou lokalnih zajednica – parohija (Perišić 2008). Siromašni su podeljeni u tri grupe. U prvoj su oni koji su siromašni zbog nemoći – deca bez roditelja, stari, osobe sa invaliditetom, itd.; u drugoj su oni koji su siromašni zbog povrede ili bolesti, dok treću čine „rasipni“ siromašni koji lutaju iz mesta u mesto u bezuspešnoj potrazi za poslom (ibid.). Onima koji su „istinski siromašni“, pripadnicima prve dve grupe, treba pomoći. Za njih su osnivani radni domovi (eng. workhouses).

A series of red, expressive brushstrokes of varying lengths and directions, starting from the top left and moving towards the center of the page.

Parohije, međutim, vrlo često nisu mogle da obezbede smeštaj siromašnima, te se, uprkos obavezujućem karakteru zakona, njegova primena svodila na sankcionisanje siromašnih (ibid.).

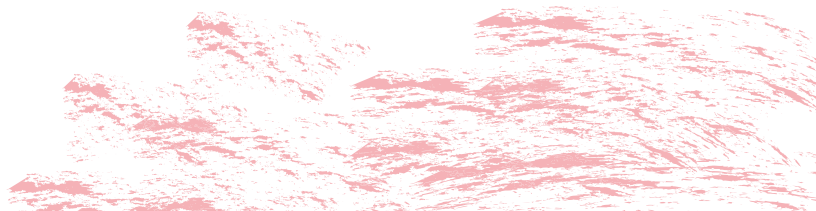
## Početakom 16. veka u gotovo svakom većem gradu zapadne Evrope pojavljuju se svetovne organizacije koje koordiniraju dobrotvornim aktivnostima

(Cunningham 2016; Van Leeuwen 1994). Ove organizacije su se finansirale na različite načine. U Engleskoj se plaćao porez, te su sva lica sa određenim nivoom sredstava doprinosila pružanju pomoći, dok su se u drugim zemljama, poput Francuske ili Holandije, dobrotvorna društva finansirala, u potpunosti ili delimično, donacijama pojedinačnih dobrotvora, kao i od kamata na imovinu ili prodajom kapitalnih dobara (ibid.). Dobrotvornim organizacijama upravljalo se na lokalnom ili regionalnom nivou. Postojala je izvesna razlika između severnih, protestantskih zemalja u kojima su programe podrške siromašnima uglavnom inicirale lokalne i centralne vlade, i južnih, katoličkih delova Evrope, u kojima je vođstvo pripadalo Crkvi (Cunningham 2016).

A large, bold, black letter 'K' is positioned on the left side of the page. To its left are three red circles of different sizes, arranged vertically. The text to the right of the 'K' is in a sans-serif font, with the words 'saosećanje' and 'biblijskim' highlighted in red.

ao u slučaju njihovih prethodnika, ali i dobrotvora modernog doba, različiti motivi i razlozi pokretali su elite predindustrijske Evrope na filantropske aktivnosti (Van Leeuwen 1994). Iskreno **saosećanje** sa siromašnim ljudima iz sopstvenog sela, grada ili regiona, u kombinaciji sa **biblijskim**


**zapovestima**, navodilo je one sa više sredstava da pruže pomoć (ibid.). Ipak, saosećanje samo delimično objašnjava zbog čega su elite pružale podršku siromašnima. Kroz dobrotvorno davanje nastojali su i da **stabilizuju postojeći društveni poredak**, koji je siromašnima predstavljen kao bogomdan. Prihvatanjem novca i dobara, siromašni su primorani da prihvate legitimitet postojećeg poretka. Pored toga, pružanje pomoći trebalo je da zaštiti **javni red**, budući da oskudica mnogih može lako dovesti do nezadovoljstva i nereda (ibid.). Takođe, s obzirom da su iste bolesti koje su desetkovale siromašne mogle da ubiju i bogate, podrška siromašnima mogla je da umanjí opasnost od infekcije, pa je tako imala i *medicinski aspekt*. Konačno, podrška je bila i **moralnog karaktera**, pošto se siromaštvo smatralo moralnim problemom, posledicom „mračnog“ načina života. Elite su pokušavale da „civilizuju“ siromašne, da suzbiju nepoželjna ponašanja podučavajući ih novim vrednostima i normama. Pružanje pomoći bez postavljanja moralnih uslova samo bi razmnožavalo bedu, smatrale su elite onog doba (ibid.). Na tom tragu, **obrazovanje** siromašnih postalo je važno pitanje od kraja osamnaestog veka. Činilo se da je obrazovanje rešenje problema siromaštva, te su se deca potrebitih mogla podučiti stručnim veštinama, čitanju, pisanju i računanju – ali ne mnogo više od toga. Na kraju krajeva, **biti dobrotvor bio je značajan signal statusa**, pomagalo je pri ostvarivanju socijalnih kontakata, ali i omogućavalo **sticanje korisnih veština za političku karijeru** kroz upravljanje dobrotvornim udruženjima (ibid.).



## Ponovo filantropija: od sklonosti ka dobrim delima do društvene promene

**W**ideli smo da je dobročinstvo u srcu tri monoteističke religije koje su oblikovale društveno-političke prakse „zapadnog sveta“ tokom srednjeg i ranog novog veka. Međutim, u ovom periodu, termin

„filantropija“ nije bio u upotrebi (Sulek 2010). Ponovno „otkrivanje“ grčkih tekstova u doba renesanse i uvođenje klasičnih jezika u akademske studije bili su neophodni preduslovi da termin filantropije ponovo uđe u upotrebu. Ovaj pojam u engleski jezik (eng. *philanthropy*) uvodi Francis Bekon početkom 17. veka. On smatra da je filantropija sinonim za **dobronamernost** i **sklonost ka dobrim delima** koje utiču na **dobrobit ljudi** (Sulek 2010a). Bekonova koncepcija filantropije slična je Aristotelovoj koncepciji vrline kao „svesno usađene navike ispravnog ponašanja“ (ibid.: 195). Filantropija je za Bekona najveća vrлина uma i razlikuje se od milosrđa koje je teološka vrлина (ibid.). Istaknuti engleski mislioci 17. i 18. veka, poput Džona Loka i Adama Smita, upoznati su sa grčkim terminom filantropija, ali ga ne koriste. Priznajući „pomalo neizrecivu prirodu njegovog značenja u savremenim jezicima“ (ibid.: 194), oni ga zamenjuju sintagmom „ljubav prema čovečanstvu“ (ibid.).



**K**rajem 17. veka u Engleskoj se pojavljuje institucija koja utire put onome što danas nazivamo neprofitnim ili sektorom civilnog društva. Naime, reč je o **udruženju** (eng. *association*), pa ovaj period u razvoju filantropije istoričari nazivaju „filantropija putem udruživanja“ (Cunningham 2016). Udruženja ili društva uzajamne pomoći nastala u ovom periodu često su označavana kao filantropska. Umesto mnoštva pojedinačnih jednokratnih činova darivanja, ljudi se okupljaju oko zajedničkog cilja i osnivaju organizacije, finansirane iz godišnjih pretplata članova koji biraju rukovodstvo. Pretplate su bile značajnog obima, te su samo trgovci i aristokrate mogli da ih priušte. Dobročinstvo je tako bilo način da se iskaže socijalni status (Vallely 2020). Engleska udruženja s kraja 17. veka najčešće su podržavala osnivanje škola, bolnica i radnih domova (Cunningham 2016). Osnovano je na hiljade škola, za stotine hiljada dece koje drugačije ne bi dobile obrazovanje (Vallely 2020). Na isti način osnivane su i bolnice. Bolnice koje nisu dobijale novac od države sebe su opisivale kao „dobrovoljne“. Bile su nezavisne i od države i od crkve, a vodili su ih **volonteri** – pojedinci koji su dobrovoljno radili u njima bez naknade. Čak su i lekari koji su radili u njima to činili ne primajući nikakvu naknadu. Ove organizacije postavile su temelje **civilnog društva**.

**P**očetakom 18. veka pojam filantropije se pojavljuje u francuskom jeziku (franc. *philanthropie*), pošto ga je teolog i pisac Fenelon upotrebio u značenju „nežne, strpljive i nesebične vrline, koja trpi zlo ne odobravajući ga“

(Gautier 2019: 105). Fenelon pravi razliku između „prave filantropije“ koja je tiha, tolerantna, nesebična i usredsređena da ublaži patnje bližnjih, i „lažne filantropije“ koja je vođena samoljubljem i težnjom za odobravanjem javnosti (ibid.). Kakva filantropija je prava, pitanje je koje je i danas aktuelno.

**U** jednom od najranije zabeleženih slučajeva upotrebe ovog pojma na francuskom, Didro filantropiju definiše kao **dobročinstvo mudrih** (franc. *charite du sage*) (Sulek 2010a). Osnovna ideja je da je filantropija *vrlina* u čijoj je osnovi **čovekova prirodna dobrota** (Gautier 2019). Prosvetiteljski intelektualci verovali su da je prva i najviša vrлина univerzalna dispozicija ljudi da čine dobro drugima. Koristili su niz različitih koncepata kako bi izrazili ove ideje, kao što su filantropija, činjenje dobrih dela (franc. *bienfaisance*), humanost, društvenost i darežljivost (ibid.).

**Sa** prosvetiteljstvom termin filantropije je ponovo ušao u širu upotrebu (Cunningham 2016). Prosvetiteljski mislioci su vrlinu filantropije suprotstavljali hrišćanskoj vrlini milosrđa. Prema njihovom mišljenju, ljubav prema čovečanstvu nije zahtevala posredstvo boga, niti ju je trebalo kanalisati kroz instituciju crkve (Gautier 2019). Tako je pojam filantropije nosio snažnu notu antiklerikalizma i kritiku hrišćanskog dobročinstva (Cunningham 2016). Tokom nekoliko decenija pred Francusku buržoasku revoluciju,



konačno, koncept filantropije je evoluirao i od vrline postao doktrina za delanje i društveni pokret među elitama u Francuskoj (Gautier 2019).

# Inspirisana

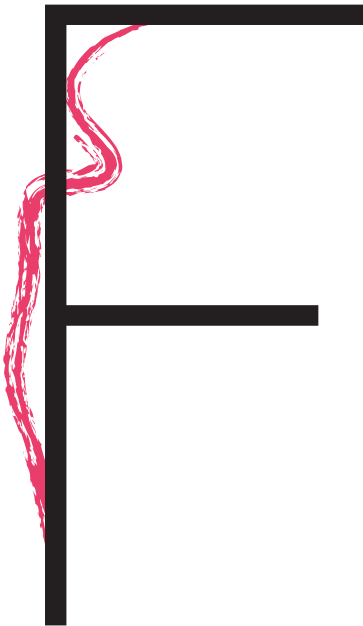
prosvetiteljskim filozofima, francuska elita onog doba – industrijalci, bankari, lekari, naučnici, filozofi i javni zvaničnici – osnivali su prva **filantropska društva** u ovoj zemlji (ibid.). Parisko filantropско društvo (Société Philanthropique de Paris) u svom manifestu iz 1787. godine ističe da je filantropija građanska dužnost (ibid.). Do tada je dobročinstvo bilo hrišćanska dužnost; sa prosvetiteljstvom filantropija se (ponovo) tesno vezuje za *građanske vrline*. Parisko filantropско društvo nije u potpunosti raskinulo sa prošlošću, već je tokom 19. veka postalo centar konzervativnih svetonazora (ibid.). Međutim, ovaj trenutak s kraja 18. veka doneo je snažan otklon građanske filantropije od hrišćanskog milosrđa (ibid.).

**U**videvši da hrišćanska milostinja nije uspela da iskoreni siromaštvo, francuski filantropi nastoje da na nove načine pomognu onima kojima je pomoć potrebna – obezbeđuju penzije starima i osobama sa invaliditetom, otvaraju nacionalne kuhinje, reformišu zatvore, podnose

peticije da se ukine trgovina robovima, modernizuju bolnice, otvaraju škole, itd. (Gautier 2019). **Filantropi nisu bili samo donatori, već i pronalazači i reformisti.** U godinama revolucije, termin filantrop označavao je onoga ko podržava Revoluciju i Francusku Republiku i izjednačavao se sa terminom patriota (ibid.). Dimulen (Camille Desmoulins), novinar i kongresmen tokom Konvencije, pisao je 1792. godine o širenju patriotizma, odnosno filantropije, ove nove religije koja će osvojiti univerzum (ibid.). Prosvetiteljstvo je ulilo optimizam u mogućnost društvene promene i napretka, a filantropija, i kao ideja i kao praksa, tako je tesno povezana sa liberalnim krugovima Francuske onog doba.

**U Engleskoj** druge polovine 18. veka, oblikovan mešavinom prosvetiteljstva i romantizma, pojam filantropije ulazi u široku upotrebu označavajući **osećaj ljubavi prema ljudima** (Cunningham 2020). Filantropija je izgrađena na novom, optimističnom pogledu na ljudsku prirodu. Svi mi imamo urođen osećaj naklonosti prema drugim ljudima, a svi ljudi imaju prava koja su univerzalna (ibid.). Političke implikacije ovakvog stava bile su duboke. Budući da ljudi, zahvaljujući samo tome što su ljudi, imaju prava, zadatak filantropije postao je da omogući da ta prava i ostvare, čak i ako su ti ljudi zatvorenici ili robovi. **Prva osoba koja je opisivana kao filantrop bio je Džon Hauard koji se krajem 18. veka zalagao za reforme zatvora u Engleskoj i širom Evrope** (Cunningham 2016; Valley 2020). Filantropijom se krajem osamnaestog veka nazivalo aktivno

učešće u reformama sa ciljem poboljšanja tretmana zatvorenika i mentalno obolelih, angažovanje na polju ukidanja ropstva, zaštite ljudskih prava žena i radnika, itd. Filantropija se tako neraskidivo povezuje sa zalaganjem za društvenu promenu, a pojmovi filantrop i aktivista se poistovećuju (Bremner 1996; Cunningham 2016).

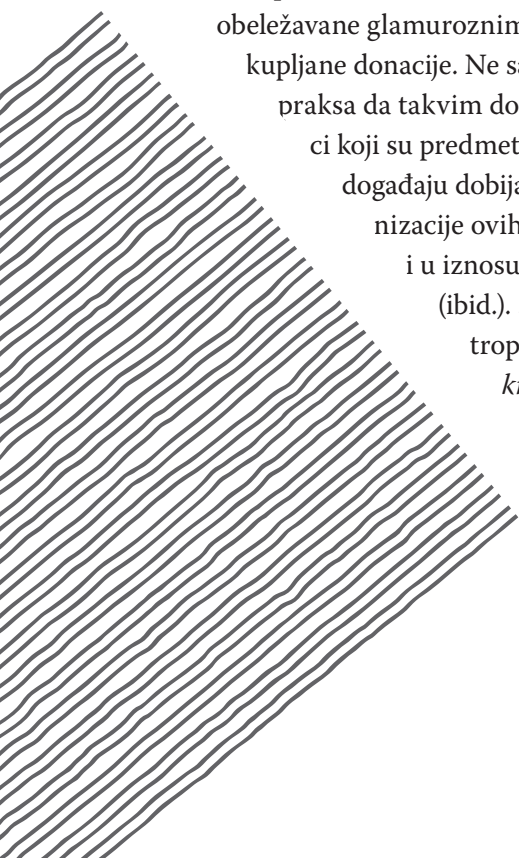


ilantropske aktivnosti se preduzimaju ne samo kako bi olakšale patnju siromašnih, već i da bi se životi siromašnih transformisali na takav način da doprinesu opštem dobru nacije ili makar da ne predstavljaju smetnju napretku i opterećenje za društvo (Vallely 2020). Motivi ljubavi prema bližnjima i ekonomskog blagostanja išli su ruku pod ruku. Tako su na primer siromašni dečaci sklanjani sa ulice, dobijali obrazovanje i spremali se da postanu

regruti Kraljevske mornarice, čime se istovremeno rešavao i problem siromaštva i problem regrutovanja vojnika u mornaricu (ibid.). U ovom periodu osnovano je i filantropско društvo za promenu ponašanja i podršku mladima koji su prekršili zakon, kao i onima za koje je postojala opasnost da će krenuti tim putem (Cunningham 2016). Engleska i francuska filantropija su sekularnog porekla i dovode se u vezu sa prosvetiteljstvom. Međutim, za razliku od francuske,

koja je zadržala ovaj naglasak godinama nakon revolucije, britanska filantropija se već krajem 18. veka dovodi u vezu sa evangelizmom (Cunningham 2020). Britanski filantropi se okreću i prema spolja te kao misionari odlaze da prenesu „poruku hrišćanstva i civilizacije“ (ibid.). Tako su filantropijski napori da se siromašnima pruži podrška išli naporedo sa ciljevima Britanije da izgradi imperiju.

**Filantropi** osamnaestog veka nisu percipirani samo kao aktivisti i reformatori koji pokreću napredak, već su neretko **kritikovani** da su licemeri (Valley 2020). Glavni događaj filantropskih društava bile su proslave godišnjica koje su obeležavane glamuroznim događajima, na kojima su prikupljane donacije. Ne samo da je moralno upitna bila praksa da takvim događajima prisustvuju i pojedinci koji su predmet milostinje i koji su na samom događaju dobijali priloge, već su troškovi organizacije ovih događaja bili značajni, neretko i u iznosu trećine prikupljenih sredstava (ibid.). Stoga ne iznenađuje što filantropija sve češće postaje *predmet kritike*.



## Filantropija manje privilegovanih

**I**ndustrijalizacija u Engleskoj tokom 18. veka omasovljuje nezaposlenost i siromaštvo (Perišić 2008). Početkom 19. veka siromaštvo se smatralo „prirodnim stanjem“ manualnih radnika, a tanka linija između preživljavanja i potpune besparice kojom su se stalno kretali viđeni su kao neizbežni. U prvoj polovini 19. veka seosko i gradsko siromaštvo imalo je mnogo toga zajedničkog: nehigijensko i prenaseljeno stanovanje, niske nadnice, loša ishrana, nesigurno zaposlenje i neizvesnost koju nose bolesti i starost. Već sredinom veka broj stanovnika u gradovima premašuje broj onih koji žive u selima. Mada su gradovi pružali širi raspon poslova, nekvalifikovani i sezonski radnici nastavili su da se bore sa niskim platama i neredovnim prihodima, stalnim strahom od nesreća i bolesti. Sve ovo rezultiralo je time da sistem podrške siromašnima bude pod pritiskom, a pod uticajem prevladavajućih ideja doba – **političke ekonomije i utilitarizma** – principi na kojima se taj sistem zasnivao dovedeni su u pitanje.

**Zagovornici** slobodnog tržišta protivili su se pružanju pomoći onima za koje se smatralo da je nisu zaslužili (Cunningham 2020). Umesto privrednih ciklusa i nedostatka posla, uzrocima nezaposlenosti i siromaštva smatrani su odsustvo discipline i sklonost ka dokolici. **Siromaštvo je**

**shvatano kao odraz ličnog neuspeha, pre svega usled moralne manjkavosti, a zarađivanje za život viđeno je kao ključno za uspešnu privredu i lični moral.**

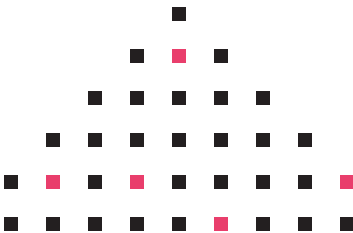
Filozofija utilitarizma Džeremija Bentama zalagala se za rasuđivanje prema racionalnim kriterijumima, na osnovu principa „najveće sreće za najveći broj“. Prateći ovu filozofiju, vladine akcije okreću se pažljivom proučavanju „činjenica“. Čuvena je Maltusova tvrdnja da će poljoprivrednu proizvodnju nadmašiti demografski pritisci, te da je način da se to spreči ograničavanje broja stanovnika. To je dovelo do zaključka da postojeći sistem podrške

siromašnima stvara problem koji kani da reši. Ključni argument bio je da materijalna podrška

siromašnima – budući da podstiče lenjost, rano stupanje u brak i mnogočlane porodice – produbljuje siromaštvo, pritom „zaro-bljavajući kapital“ koji bi se mogao produktivno upotrebiti i posledično dovesti do prosperiteta i smanjenja siromaštva.

**K**ombinacija ovih ideja u osnovi je novog Zakona o siromašnima iz 1834. godine. Prema onima koji su nesposobni za rad usmeravani su određeni oblici zaštite, a sposobni za rad su smeštani u radne domove i bili su prinuđeni da sami zarađuju za život (Perišić 2008). **Radni domovi** su sa nemerom dizajnirani tako da uslovi života u njima budu lošiji od najnižeg životnog standarda zaposlenih. Život u njima bio je tegoban i surov, kako bi stalno slao poruku da siromašni ne smeju biti teret

države (Zaharijević 2010). Najveći broj stanovnika radnih domova činili su stariji muškarci, često dugotrajni stanovnici, zajedno sa nemoćnima i mladom siročadi, iako su mnogi mladi sve češće slati u „hraniteljske domove“. Pored njih, sve veći broj žena nalazi pribежиште u radnim domovima. Premda je nastavljeno pružanje materijalne pomoći siromašnima, usled stigme u vezi sa njom i zbog njenog niskog nivoa „usluga“, sve manje ljudi se prijavljivalo, a sve strože kontrole davale su signal siromašnima da država ne brine o njima. Neki od njih bili su predmet brige **filantropskih organizacija**.



## Mali broj

zanimanja u Engleskoj devetnaestog veka mogao se meriti sa brojnošću radne snage dobrotvornih organizacija (Prochaska 1990).

**U dobrotvornim ustanovama i bolnicama bilo je skoro dvostruko više angažovanih nego što je bilo zaposlenih u državnim programima podrške siromašnima (ibid.).**

Međutim, nisu svi kojima je pomoć bila potrebna mogli da računaju na podršku dobrotvornih organizacija, budući da je i filantropija 19. veka vođena idejama političke ekonomije i racionalnosti (Vallely 2020). Dobročinstvo je bilo usmereno na one koji nisu u stanju da sami sebi pomognu, kao što su deca i bolesni, dok su na pomoć siromašnima sposobnim za rad uticale i ideologija samopomoći i evangelistička

religija. Smatralo se da bi podrška siromašnima trebalo da bude takva da ih stimuliše na rad, a pre svega da podstiče njihov moralni razvoj i vrline, te su, poput državnih programa, dobrotvorne organizacije nastojale da razlikuju „zaslužne“ od „nezaslužnih“. Kako bi ovo utvrdile, dobrotorne organizacije su se oslanjale na rane oblike **društvenog istraživanja** – posećujući kućama i intervjuisanje siromašnih. Ne samo to – zapravo je pre svega blizak kontakt sa siromašnima kojima je pružana pomoć trebalo da omogući njihovu moralnu transformaciju. Zaključeno je da su za svrhu ovakvog istraživanja „najpodobnije“ (kao i za dobrotorni rad) bile *žene iz srednje klase* (Prochaska 1990).

**P**ojava srednje klase u devetnaestom veku zahtevala je „pojačanu

moralnost žene, moralnost koja će u XIX veku dobiti anđeoske atribute“ (Zaharijević 2014: 217). Žene su smatrane „po prirodi čestitim“, što se zasnivalo na uverenju u njihovu „lišenosti svakog oblika strasti“ (ibid.). Svoju „urođenu“ ljubaznost, saosećajnost i požrtvovanost žene su iskazivale kroz brigu o domaćinstvu i članovima porodice. Usled strogo podeljenih društvenih uloga, od žena se očekivalo da se zadrže u privatnoj sferi. Učešće u javnom životu – političkom i ekonomskom – bilo je izvan granica dopuštenog ponašanja. Izuzetak je predstavljalo iskazivanje „prirodne“ moralnosti žena kroz dobrotorni rad, proširivši ulogu „anđela doma“ kako bi moralno uzdigle posrnule u razvrat, lenjost i nemaštinu. Filantropija je



bila jedini dozvoljen i dostojan rad žena srednje klase.<sup>7</sup> Pravne norme devetnaestog veka uskraćivale su ženama „pravo glasa, pravo na rad, pravo na posedovanje i nasleđivanje imovine, pravo na razvod i staranje nad potomstvom, i pravo na samostalno regulisanje polnosti – koja predstavljaju formalne uslove mogućnosti autonomije žena“ (Zaharijević 2010: 41). Po svim pitanjima, ženu je predstavljao i za nju odlučivao muškarac (otac ili suprug). **Filantropski rad je stoga bio retka prilika da se žene srednje klase angažuju izvan okrilja svoga doma.**

**D**o sredine devetnaestog veka raspon dobrotvornih aktivnosti u koje su bile uključene bio je značajan, a krajem veka čak pola miliona žena bilo je dobrovoljno angažovano u

7. Imajmo u vidu da to nije važno za pripadnice radničke klase.

ovoj sferi (Prochaska 2010). Iako je nemoguće precizno proceniti njihov ukupan finansijski doprinos, on svakako nije bio zanemarljiv. Naprotiv, u sve većem broju filantropskih društava žene su obezbeđivale najveći deo prihoda (ibid.). U Kraljevskom društvu za sprečavanje okrutnosti prema životinjama, na primer, žene su činile 69% pretplatnika do 1900. godine, a njihov finansijski doprinos bio je otprilike u skladu sa tom cifrom (ibid.).

**Sve** istaknutije u svetu organizovane filantropije, svoje napore žene preusmeravaju ka onome što su smatrale da su potrebe društva, a najviše


na uzroke u vezi sa dobrobiti žena i dece (ibid.). Njihova brojnost i inovativnost u pristupu filantropiji, osnaživala ih je da usmeravaju energiju i na pitanja koja se odnose na njihove posebne potrebe i težnje (Prochaska 1990). Tako se 1867. godine uspostavlja Londonsko društvo za žensko pravo glasa, a ubrzo potom i Nacionalno društvo za žensko pravo glasa (Zaharijević 2010). Bio je to **koren emancipacije žena** i začetak organizovanog feminističkog pokreta.

**Od kraja 19. veka u javnom diskursu pojam filantropije postaje neraskidivo povezan sa kapitalizmom**, a taj odnos dominira do danas (Cunningham 2020). Stoga ne iznenađuje da najljuća kritika upućena filantropiji upravo dolazi od mislilaca

levog spektra (Vallely 2020). Oni načelno i smataju da je filantropija bogatih licemerna, budući da legitimše bogatstvo zasnovano na eksploataciji, skrivajući činjenicu da siromašnima daje ono što im je oteto. Još veća opasnost od filantropije viđena je u tome što slabi duh proleterijata i ograničava njegovu sposobnost da se pobuni. Za razliku od filantropije koja podrazumeva odnos nejednakosti i hijerarhije, *radnički pokret* koji nastaje zasniva se na jednakosti i podrazumeva inicijativu „odozdo“. Socijalisti su želeli da ukinu potrebu za dobročinstvom uspostavljanjem društvenog uređenja koje bi garantovalo radna i socijalna prava, u kojem bi država vodila brigu o onima kojima je potrebna.

**M**edutim, siromašni nisu bili samo pasivni

i bespomoćni primaoci dobrotvornih priloga ili korisnici državnih programa. Istraživanja radničkih porodica iz ovog perioda pokazala su da dobročinstvo nije ograničeno samo na bogate (Prochaska 1990). Svakodnevni život radničkih porodica podrazumevao je **oslanjanje na bliske ljudi** – briga o ostarelim rođacima i deci, pomoć rodbini u vreme nedaća, podrška bolesnim prijateljima ili nezaposlenim susedima, itd. Ova neposredna, neformalna, horizontalna dobročinstva, istoričari filantropije često zanemaruju, te ona ostaju neprimećena (ibid.). Međutim, zanemarujući ih, ne samo da propuštamo važan aspekt života radničke klase 19. veka, već podstičemo usko razumevanje filantropije koje se može svesti na odraz klasnog sukoba (ibid.). **Međusobna pomoć** siromašnih zasniva



se na *egalitarnim osnovama* i ima drugačiju „logiku“ od davanja bogatih siromašnima. Ipak, ona nije manje filantropska. Zapravo, možemo tvrditi da se ljubav prema ljudima najčešće manifestuje upravo među jednakima. Istinsko saosećanje i razumevanje u najvećoj mogućoj meri javljaju se među osobama istog imovinskog stanja, koje žive u sličnim uslovima i okolnostima i suočavaju se sa istim nevoljama (ibid.). **Kada govorimo o filantropiji ne smemo izgubiti iz vida da se ona ne zasniva isključiva na odnosu hijerarhije, da njen odraz nije samo davanje bogatih siromašnima, niti da nužno podrazumeva**

posredovanje organizacija. Filantropijom nazivamo i sva ona sitna i krupna dobročinstva, sve izraze brige i solidarnosti, koji se javljaju među jednakima.

# Ne

samo u vidu neformalne, uzajamne pomoći, dobročinstvo pripadnika „niže klase“ bilo je mnogo šire. Sama niža klasa bila je višeslojna, a prihodi njenih pripadnika značajno različiti. Sredinom 19. veka primanja na godišnjem novou pripadnika različitih klasa i profesija bila su sledeća: „bogatiji predstavnici aristokratije ubirali su prihod od 30000; izrazito bogati trgovci, bankari

i industrijalci 10000; niže plemstvo 1000–2000; najveći deo srednje klase (lekarri, advokati, službenici na visokom položaju) 300–800; niža srednja klasa (novinari, upravitelji škola, niži službenici) i „viša“ radnička klasa (kvalifikovani mehaničari i zanatlije) 150–300; polukvalifikovani radnici i kvalifikovane radnice u fabrikama i radionicama 50–75; radnici na poljoprivrednim dobrima i obični vojnici 25; domaća posluga i sezonski radnici 12–20 funti“ (Mitchell 1996, navedeno u Zaharijević 2010: 54). Mnogi iz bezmalo svih navedenih grupacija

uplaćivali su novčane doprinose školama i bolnicama.

## **Formalno organizovana uzajamna pomoć**

– posebno prijateljska društva (najpopularniji oblik socijalnog osiguranja za zaposlene muškarce i žene) nastala krajem 18. veka – naplaćivala je članovima nedeljnu pretplatu i pružala finansijsku pomoć u nevolji, poput bolesti i smrti.

*Sindikati*, koji su se pojavljivali u 19. veku, obično su nudili slične beneficije. *Zadružna društva* iz četrdesetih godina devetnaestoga veka nastojala su da svojim članovima obezbede jeftinu hranu. Iako radnici ne mogu sebi priuštiti priloge

u dobrotvorne svrhe u

apsolutnim iznosima u

istoj meri kao i srednja klasa, oni neretko daju relativno

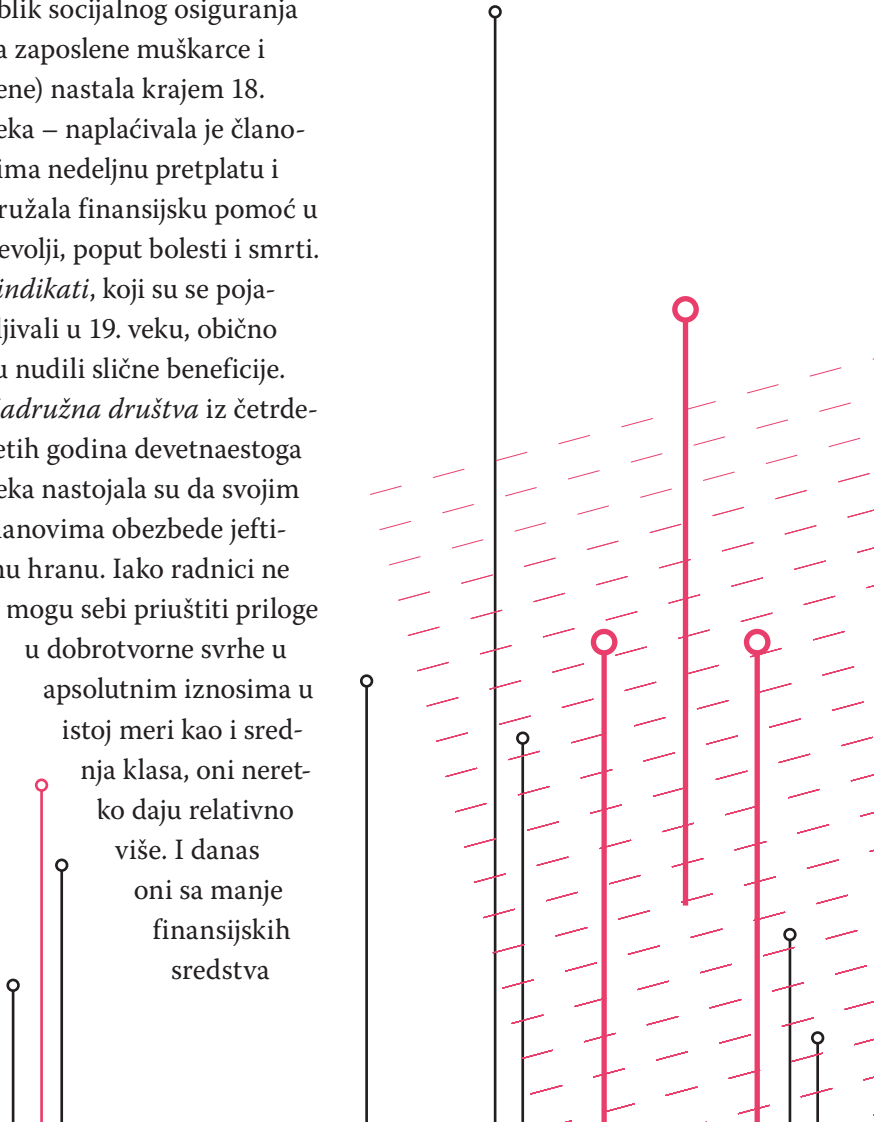
više. I danas

oni sa manje

finansijskih

sredstva

(mereno bogatstvom ili dohotkom) neretko daju proporcionalno veći deo nego oni koji ih imaju više (Bekkers & Wiepking 2011c).



## Filantropija na veliko i izum fondacije

### Priča o filantropiji ne može biti ispričana bez osvrta na Ameriku 19. veka.

Druga industrijska revolucija omogućila je Americi da dospe na mesto najveće ekonomske sile sveta. Tokom 19. veka ova država je doživela impresivnu ekonomsku ekspanziju, zahvaljujući železnici, čeličnoj industriji i industriji uglja, što je uz nedostatak pravne regulative koja bi ograničila tržišne nesavršenosti, rezultiralo pojavom klase izuzetno bogatih pojedinaca. Pioniri druge industrijske revolucije, kao što su Kornelijus Vanderbilt, Endru Karnegi, Džon Rokfeler, Džej Pi Morgan, Henri Ford, bili su najbogatiji ljudi onog doba (Vallely 2020). Njihovi poštovaoci nazivali su ih „**industrijskim kapetanima**“, ali su ih kritičari optuživali za nesavesno i neetično ponašanje, eksploataciju radnika, manipulisanje akcijama, trgovinu uticajem i podmićivanje, pa su stekli i titulu „**razbojničkih barona**“ (ibid.). Gomi-lanje bogatstva nije bilo dovoljno, već su se njime i razmeta-li. Kupovali su umetnine, trkačke konje i jahte i priređivali raskošne zabave – sve ono što će američki sociolog Torsten Veblen nazvati „upadljivom potrošnjom“ (Veblen 1994).

**Nejednakost** je opravdava-na vodećom doktrinom tog doba, naime uverenjem u **socijalni darvinizam**, čiji je utemeljivač filozof Herbert Spenser. Preživljavanje najsposobnijih, Spenserova fraza koju je potom preuzeo Čarls Darwin, deluje kako u životinjskom svetu, tako

i u ljudskom društvu (Vallely 2020). Spenser je smatrao da u prirodnom toku stvari ljudi teže da obavljaju funkciju za koju su najsposobniji, te oni koji su kompetentni za vrstu posla koji preduzimaju uspeavaju i napreduju srazmerno svojoj efikasnosti, dok su oni koji to nisu primorani da pokušaju nešto lakše, a oni koji su se popeli na vrh društvene hijerarhije upravo su najsposobniji, najbolji, najvredniji (ibid.). Glad i rat je video kao društvene oblike prirodne selekcije. Kako bi društvo napredovalo, neophodno je da se ljudi nadmeću za resurse. Industrijalci su u ovim Spenserovim razmišljanjima videli opravdanje za svoj materijalni uspeh.



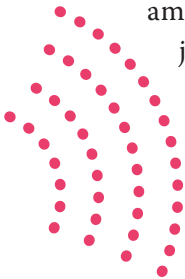
e samo da je Spenserova filozofija bila opravdanje za gomilanje materijalnog bogatstva neslućenih razmera u rukama nekolicine, već je ona imala uticaj i na **(pre)oblikovanje pogleda na filantropiju.**

Bogati su smatrali da su svojim materijalnim uspehom dokazali da su najsposobniji, te da bolje od ostalih znaju kako rešavati društvene probleme. Verovali su da bi mogli najbolje da unaprede svoja društva tako što će gradovima pružiti javne parkove, umetničke galerije, muzeje, koncertne sale, biblioteke, nauku, istraživanja, itd. (Vallely 2020). Ovo uverenje u civilizacijski uticaj kulturnih institucija dostiglo je vrhunac u radu Endrua Karnegija (1835–1919). On je prešao put od siromašnog doseljenika iz Škotske u Ameriku, preko uspešnog industrijalca i vlasnika najveće

američke čeličane, do filantropa planetarnih razmera. U momentu kada je proizvodio skoro polovinu američkog čelika i stekao bogatstvo vredno stotine miliona dolara, Karnegi je prodao posao svom glavnom konkurentu, J. P. Morganu, i u potpunosti se posvetio filantropiji (ibid.). Između ostalog, sagradio je Karnegi hol, kultnu koncertnu dvoranu u Njujorku, i donirao sredstva za izgradnju skoro 3000 biblioteka širom sveta. Poklonio je sredstva za izgradnju Palate mira u Hagu i osnovao Zadužbinu Karnegi za međunarodni mir.

# Kar**neg**ijev

preduzetnički dar i posvećenost, ali i politička prijateljstva, manipulacija povoljnim carinama, zajedno sa nemilosrdnim spajanjima i preuzimanjima preduzeća, ubrzo su ga učinili jednim od najmoćnijih ljudi u Americi (ibid.). Vodio je svoje kompanije „čeličnom rukom“, onemogućavao sindikalno udruživanje radnika i bio poznat po njihovoj eksploataciji. Štrajk u čeličani „Houmsted“ u Pitsburgu 1892. godine, koji se smatra najkrvavijim sukobom radnika i kapitalista u američkoj istoriji, ugušen je oružanim sukobom u kojem je četrnaest radnika izgubilo život (ibid.). Ovaj događaj desio se tri godine nakon što je Karnegi objavio „Jevanđelje bogatstva“, esej u kojem je izneo svoj pogled na „tržišni zakon“, milostinju, akumulaciju i upravljanje bogatstvom.





**K**arnegi tvrdi da bogati ljudi imaju dužnost da upravljaju svojim bogatstvom na način koji prema njihovom sudu doprinosi ishodu koji je najkorisniji za zajednicu. Bogati su ti koji određuju šta je dobro za zajednicu i kako da se ono postigne. Situacija u kojoj je neko izuzetno bogat, dok su mnogi veoma siromašni, Karnegi posmatra kroz prizmu sposobnosti i nesposobnosti, veštine i lenjosti. Sa jedne strane su nepromišljeni i lenji, a sa druge sposobni i preduzetni. Da su ovi potonji upravo

takvi, dokazuje njihovo bogatstvo, a ono im i daje legitimitet da donose sud o tome šta je najbolje za društvo i kako da se to postigne. Siromašni su u takvom položaju svojom krivicom i direktna podrška njima, smatra Karnegi, ne bi rešila problem, već bi predstavljala „traćenje“ novca. Filantropija dakle ne treba da bude usmerena ka siromašnima (u određenoj meri može biti usmerena ka onima koji su „istinski vredni“, ali su spletom nesrećnih okolnosti dospeli u situaciju u kojoj im je potrebna kratkoročna podrška), već pravi predmet filantropije treba da bude napredak zajednice, i to na način na koji ga definišu elite. Bogati treba da upravljaju bogatstvom na dobrobit zajednice, jer upravljaju „mnogo bolje nego što bi zajednica to mogla ili znala učiniti sama za sebe“. Paternalizam, koji se često pripisuje filantropiji, upadljiv je u Karnegijevom stavu.



**Jer,** sposobni ljudi brzo stvaraju kapital, dok u rukama onih bez posebnog talenta koji je potreban, kapital ubrzo dobije krila.

Ne zlo, već dobro za ljudski rod, proizašlo je iz gomi- lanja bogatstva onih koji su imali sposobnost i ener- giju da ga proizvedu.

Ovo se, dakle, smatra dužnošću bogatog čovjeka: on treba dati primjer skromnog, nerazmetljivog življe- nja, izbjegavajući izlaganje ili rasipništvo; umjereno se pobrinuti za legitimne potrebe onih koji o njemu ovise i, nakon što tako napravi, sve svoje viškove prihoda promatrati jednostavno kao zaklade, kojima ima du- žnost upravljati, i strogo se po svojoj dužnosti obve- zati da će upravljati njima na način koji je, po njegovu sudu, najviše predviđen da proizvede ishod koji je najkorisniji za zajednicu. Tako bogat čovjek posta- je tek povjerenik i zastupnik svoje siromašnije braće, stavljajući njima na službu svoju izuzetnu mudrost, iskustvo i sposobnost upravljanja, čineći za njih bolje nego što bi oni mogli ili znali učiniti za sebe.

Bilo bi bolje za čovječanstvo da su milijuni boga- tih bačeni u more nego da su potrošeni na način da potiču one lijene, pijane, nevrijedne. Od svakih tisuću dolara danas potrošenih za tzv. ljubav prema bli- žnjemu, vjerojatno je da je devet stotina i pedeset dolara potrošeno nepromišljeno – zapravo, potroše- no na način da proizvodi upravo ona zla za koja se nada da će ih ublažiti ili izliječiti.

U davanju milostinje glavna bi ideja trebala biti da se pomogne onima koji će pomoći sebi; osigurati dio sredstava pomoću kojih oni koji se žele popraviti mogu to postići; dati onima koji žele povećati sredstva pomoću kojih se mogu uzdignuti; pomoći, ali rijetko ili nikada učiniti sve. Niti pojedinac niti ljudski rod davanjem milostinje ne mogu postići napredak. Onima koji zavređuju pomoć, osim u rijetkim slučajevima, pomoć je rijetko potrebna. Istinski vrijednim ljudima ona nikad nije potrebna, osim u slučajevima nesreće ili iznenadne promjene. Svi imaju, naravno, pojedinačne slučajeve koje su dobili na znanje i u kojima privremena pomoć može učiniti istinsko dobro, i oni takve neće previdjeti. Ali iznos koji pojedinac treba mudro dati za pojedince nužno je ograničen njegovim nepoznavanjem okolnosti koje se vežu uz svaku osobu.

**Tako** treba riješiti problem bogatih i siromašnih. Zakonima gomilanja treba dati mjesta, kao i zakonima raspodjele. Individualizam će i dalje vladati, ali milijunaš će biti samo povjerenik siromašnih, kojemu je na neko vrijeme dan velik dio povećanog bogatstva zajednice, ali koji će njime upravljati mnogo bolje nego što bi zajednica to mogla ili znala učiniti sama za sebe.<sup>8</sup>

8. Carnegie, A. (2012), „Evanđelje bogatstva. Problem upravljanja bogatstvom“, Revija za socijalnu politiku, god. 19, br. 2, str. 199–206.



rajem 19. veka, rađa se i nova, „**naučna filantropija**“, nastala iz pobune protiv stare filantropije koja podrazumeva neselektivnu pomoć i podršku (Bremner 1956; Klopp 2015). Smatralo se da takva filantropija, uprkos dobrim namerama, izaziva bedu koju je trebalo da ublaži. Za razliku od nje, koristeći napredne metode društvenih nauka, nova filantropija nastoji da razume uzrok problema i kao svoju misiju postavlja iskorenjivanje bede, pauperizma, bolesti, itd. (Klopp 2015). Naučna filantropija je čedo svog vremena, budući da je tokom 19. veka raslo uverenje da je dostignuta tačka u evoluciji čoveka i društva u kojoj se društveni problemi mogu naučno razumeti i staviti pod kontrolu. Termini naučno dobročinstvo (eng. *scientific charity*) i naučna filantropija (eng. *scientific philanthropy*) često se koriste kao sinonimi, ali postoji izvesna razlika (ibid.). **Naučna filantropija** je širi pojam i odnosi se na uverenje da naučna istraživanja imaju moć da delotvornijima učini i javne programe pomoći i privatno dobročinstvo. **Naučno dobročinstvo** se dovodi u vezu sa pokretom američkih dobrotvornih organizacija s kraja 19. veka i posebno sa Nacionalnom konferencijom o dobrotvornim organizacijama i unapređenju (NCCC). Američko udruženje društvenih nauka (ASSA) 1874. godine pokrenulo je

seriju godišnjih konferencija. To je postalo glavno mesto na kojem su se okupljali ljudi iz različitih sfera, uključujući dobrotorne organizacije i javne ustanove, i akademske radnike i praktičare, kako bi predstavili metode i saznanja društvenih nauka i razgovarali o njihovim praktičnim implementacijama. Iz ovog pokreta paralelno su se razvile profesije filantropskog i socijalnog rada sa jedne strane i, sa druge, ustanovljene su društvene nauke kao akademske discipline (Klopp 2015).

## Filantropi 19. veka

ne pružaju direktnu podršku siromašnima. Oni svoju pažnju i ogromna sredstva posvećuju onome što smatraju da unapređuje život u zajednici (Vallely 2020). Tako dolazi do značajne promene u razumevanju opravdane svrhe dobrotorne delatnosti. U anglosaksonskom svetu Preambula uredbe o dobrotvornim aktivnostima iz 1601. godine definisala je okvire za dobrotvornu delatnost, pri čemu kultura, obrazovanje, nauka i umetnost nisu bili uključeni (ibid.). Naredna skoro tri veka ova odredba je bila normativni okvir za filantropiju. Slučaj Pemsel iz 1891. godine vodeća je pravna presuda o dobrotvornim svrhama koja je unela izmene u okvire filantropije, kada su definisane četiri oblasti dobrotvornih aktivnosti: smanjenje siromaštva, religija, obrazovanje i dobrobit zajednice. Ta promena ima važne posledice:



do danas se u anglosaksonskom svetu slučaj Pemsel koristi prilikom određivanja dobrotvornih svrha. Korisnici filantropije nisu samo – u nekim slučajevima kao što je, recimo, umetnost, čak uopšte nisu – iz redova siromašnih, već pre svega iz reda bogatih. Dakle, dobrotvor nije isključen iz uživanja u direktnim rezultatima svog čina. Osim toga, važno je imati u vidu da, kako u ovom slučaju tako i drugde, pravne norme uređuju šta se smatra dobrotvornim svrhama, programima od javnog interesa, opštekorisnim ciljevima i sl. Organizacije koje posluju u ovom sektoru i pojedinci koji doniraju sredstva ovim organizacijama često uživaju drugačiji (privilegovani) poreski tretman. Ipak, filantropija je podrazumevala i podrazumeva mnogo širi spektar radnji nego što to pravna norma može da kodifikuje.

**F**ilantropi iz redova industrijalaca 19. veka, K Carnegie i Rokfeler, zaslužni su za još jednu značajnu promenu u praksi filantropija koja ima dalekosežne posledice (Vallely 2020). Naime, zalagali su se za modifikaciju pravne forme fondacije čija uloga je tradicionalno bila da pruža usluge i usmerava sredstva ka krajnjim korisnicima. **Ideja elitnih filantropa s kraja 19. i početka 20. veka bila je da osnuju fondacije koje ne bi pružale usluge krajnjim korisnicima, već bi usmeravale sredstva u vidu grantova drugim organizacijama koje bi trebalo da**

**reše uzroke socijalnih problema** (Reich 2018). Ovo je forma fondacije koju danas poznajemo. Međutim, njeno utemeljenje nije teklo glatko.

# Džon

D. Rokfeler (1839–1937), Amerikanac iz države Njujork, već sa dvadeset godina

osniva sopstvenu firmu, da bi ubrzo ušao u posao sa naftom i postao vlasnik kompanije „Standard oil“, koja postaje monopolista u naftnoj industriji (Reich 2018). Kao najbogatiji čovek sveta i prvi Amerikanac koji je zaradio milijardu dolara, podario je glavninu svog imetka raznim obrazovnim, verskim i naučnim institucijama. Već sredinom 1880-ih, Rokfeler je akumulirao značajno bogatstvo i svakodnevno su mu traženi dobrotvorni prilozi (ibid.). Kako je raslo njegovo bogatstvo, ali i filantropska davanja, tako su i zahtevi za podrškom rasli. Rokfeler, pobožni hrišćanin, ponosio se što je u mogućnosti da pruži podršku onima kojima je zaista potrebna i odlučio je da glavninu svog imetka posveti dobročinstvu. Međutim, obim zahteva onemogućavao je čak i površno pregledanje svake molbe, te je uvideo potrebu za stalnim zaposlenjem nekoga ko bi vodio filantropske poslove. Podršku je našao u svom saradniku i poslovnom savetniku Frederiku Gejtsu (ibid.). Gejts je bio pristalica tzv. *Pokreta za efikasnost* (eng. Efficiency Movement) – škole mišljenja koja je nastojala da primeni Tejlrove principe rukovođenja na sve sfere društvenog i poslovnog života – i savetovao je Rokfelera da svoje *filantropske aktivnosti usmeri na takav način da postigne što veći učinak* (McGoey 2015). Nameće se paralela sa savremenim filantropima koji upravo insistiraju na delotvornosti svoje filantropije.

**T**ežeći da Rokfelerov naum o doniranju većeg dela imetka u toku života sprovede u delo, Gejts je uvideo kako ne samo da je potrebno ubrzati doniranje kako bi se uskladilo sa narastajućim bogatstvom, već je neophodno nešto radikalno – **umesto direktne milostinje, preći na „filantropiju na veliko“**

(ibid.). Rokfeler i Gejts su uskoro osmislili kako da ovo ostvare: osnivaju „fondaciju opšte namene“, sa misijom „unapređenja čovečastva“ – kojom bi upravljali profesionalci (Reich 2018; Vallely 2020). Tako široko postavljena misija omogućila bi Rokfeleru i njegovim saradnicima da preduzmu bilo koji projekat (ibid.). Međutim, za osnivanje ovakve fondacije, koju tadašnji pravni okvir nije prepoznavao, bilo je neophodno osigurati formalno odobrenje javnog tela. S obzirom na njihove nacionalne i globalne aspiracije, kao i veličinu sredstava koje je Rokfeler planirao da uloži (ondašnjih 100 miliona američkih dolara, što je približno 2, 6 milijardi u dolarima iz 2018. prilagođenih inflaciji), odlučili su da se za odobrenje obrate Kongresu SAD-a (ibid.).

**Ovaj zahtev,** međutim, nije naišao na odobravanje. Jedna struja kritike ticala se načina na koji je Rokfeler stekao svoje bogatstvo (Vallely 2020). Druga je isticala da fondacije „nikome ne polažu račune“, izuzev nekolicini poverenika, koje ne biraju građani, već ih postavlja osnivač (ibid.). Njihova odgovornost prema državnim regulatornim telima je ograničena, budući da niko ne može dovesti u pitanje raspodelu sredstava sve dok se pridržavaju vrlo široko definisanih dobrotvornih svrha (ibid.). Filantropija je tako detektovana kao oblik moći, a velike fondacije kao



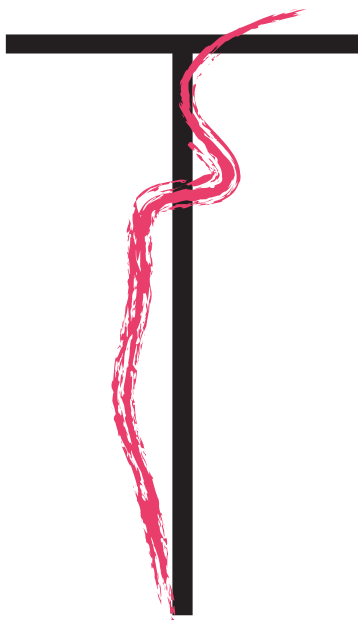
antidemokratske (ibid.). Konačno, ovakve fondacije imaju neograničeno trajanje, dok se potrebe društva menjaju (ibid.). Iz navedenih razloga, osnivanje takve fondacije nije dobilo odobrenje Kongresa (Reich 2018). Rokfeler se, međutim, obratio zakonodavstvu države Njujork, koja 1913. odobrava osnivanje Fondacije Rokfeler (ibid.). Nešto pre toga, 1911. godine, osnovana je Korporacija Karnegi Njujork. (Vallely 2020).

Iako

su se načini na koje su Karnegi i Rokfeler rukovodili svojim fondacijama razlikovali (prvi je

imao aktivnu ulogu sve do svoje smrti 1919. godine, Rokfeler se nije uplitao u poslove fondacije koju je osnovao), obojica su imali sličnu viziju kako bi fondacija trebalo da funkcioniše (ibid.). Naime, smatrali su da bi fondacije trebalo da oponašaju rigorozne poslovne metode, da bi odlučivanje trebalo da sledi empirijske dokaze i podatke, a da njima valja da rukovodi kvalifikovano osoblje obučeno u komercijalnim disciplinama (ibid.). Pored toga, i jedan i drugi su verovali da bi ovakav pristup rešavanju problema svet mogao učiniti boljim mestom. Neki od uspešnih primera ovog pristupa je i kampanja Fondacija Karnegi za unapređenje nastave izborila za penzije nastavnika na fakultetima i utrla put sistemu penzija i za ostale radnike (ibid.). Rokfeler fondacija se posebno fokusirala na pitanje javnog zdravlja i na otklanjanje barijera koje su sprečavale milione ljudi da dobiju pristup osnovnoj i, u mnogim slučajevima, zdravstvenoj zaštiti koja spasava život (ibid.).

**Istovremeno** sa nastankom privatnih fondacija, u Americi se pojavljuje i drugačiji oblik fondacije – tzv. **lokalna fondacija** ili fondacija lokalne zajednice (eng. *community foundation*). Prvu lokalnu fondaciju osnovao je bankar Frederik Haris Gof 1914. godine u Klivlendu u državi Ohajo (Harrow, Jung and Phillips 2016). Fondacija je trebalo da nastane udruživanjem resursa različitih donatora, a ne samo jednog ili nekolicine bogatih, te da bude pod kontrolom odbora građana, a da njome upravljaju nameštenici koje postavlja odbor. Na taj način bi se obezbedilo da se fondacija usredsredi na potrebe zajednice, kako ih definišu sami članovi zajednice, dok bi efikasnost proizlazila iz profesionalnog rukovodstva. Dakle, dok finansijski stručnjaci upravljaju sredstvima fondacije, imenovani odbori građana odlučuju o njihovoj raspodeli (Daly 2008; Graddy & Morgan 2006; Grønbjerg 2006; Harrow, Jung & Phillips 2016). Za razliku od privatnih fondacija koje odražavaju vizije i vrednosti svojih osnivača, **lokalne fondacije nastoje da odražavaju volju zajednice i da služe potrebama članova zajednice. One pružaju priliku građanima da se uključe u rad sopstvene lokalne zajednice i doprinesu njenom oblikovanju u skladu sa svojim idejama i vizijama, podstičući na taj način građanski angažman.** Ovaj model fondacija se brzo proširio i krajem dvadesetih godina 20. veka takve fondacije su postojale u većini najvećih američkih gradova, ubrzo su zaživele i u Kanadi, a njihov koncept se 1970-ih primenjuje i u Evropi.



rebalo bi imati u vidu da **pravni oblik fondacije, njena ovlašćenja i status, kao i uloge u društvima današnjice variriraju od zemlje do zemlje.**

Generalno govoreći, fondacije danas imaju nekoliko funkcija. One su tu da pomognu neposredno otklanjanje nesreće i patnje, kada imaju *humanitarnu* ulogu. Fondacije takođe imaju i *zagovaračku* funkciju, kada

se zalažu za prava određene grupe. One, pored toga, imaju i *razvojni* ulogu, odnosno pokreću ili podržavaju programe i inicijative čiji cilj je društveno-ekonomski razvoj zajednica ili čitavog društva. Na kraju, one su često *inovatori*: pristupaju rešavanju društvenih problema na nove načine. Koliko se savremena društva oslanjaju na aktivnosti fondacija i koja njihova uloga dominira u određenom društvu, razlikuje se od države do države i u tesnoj je vezi sa režimom socijalnog staranja.

## Blagostanje društva, posao države

**V**ideli smo da su se kroz istoriju, kada stvari krenu po zlu, ljudi oslanjali na one koji su im bliski i sa kojima su u odnosima uzajamne pomoći, na formalne i neformalne dobrotvorne organizacije ili na državu (Edwards 2014). Uzajamna pomoć je bila od suštinskog značaja za preživljavanje u predindustrijskom periodu, ali sa omasovljivanjem siromaštva postaje nedovoljna (Butcher & Einolf 2017; Einolf et al. 2016). Sa industrijalizacijom i urbanizacijom sve značajniju ulogu dobijaju dobrotvorna udruženja i fondacije (ibid.). Međutim, ni dobrotvorne organizacije nisu pružile zadovoljavajuću niti dovoljnu podršku ugroženima (Einolf et al. 2016).

**Dvadeseti vek donosi promenu u ulozi države u obezbeđivanju blagostanja stanovništva** (Perišić 2007). Pažnja vlada usredsređuje se na **zaštitu životnog standarda** od posledica izazvanih različitim promenama – od životnog doba, preko porodičnih uloga, statusa na tržištu rada, kapaciteta za rad, zdravstvenog stanja itd. (ibid.). Prvi vid takve socijalne države pojavio se u Nemačkoj krajem 19. veka, uvođenjem nacionalnog sistema socijalnog osiguranja. Istinski uspon države blagostanja vezujemo za prve tri decenije posle Drugog svetskog rata, kada napredne kapitalističke zemlje nastoje da ublaže posledice samoregulacije tržišta u najmanje tri pravca: garancijom minimalnog prihoda pojedincima i porodicama, bez obzira na tržišnu vrednost njihovog rada ili njihove

imovine; zaštitom građana od najvažnijih rizika, kao što su starost, siromaštvo, invalidnost, nesreća na radu, nezaposlenost i bolest; pružanjem određenih socijalnih usluga o kojima se društvo dogovorilo (Briggs 1961). **U periodu između 1950. i 1970. država postaje glavni akter u rešavanju svakovrsnih problema, kako na globalnom Severu, gde govorimo o državi socijalnog staranja odnosno državi blagostanja, tako i na globalnom Jugu gde se uspostavlja socijalizam** (Edwards 2014).

“Država socijalnog staranja postoji kako bi se povećalo blagostanje: 1) siromašnih, i to putem novčanih naknada, 2) nemoćnih ili ranjivih, kojima se uglavnom pomaže putem socijalnih usluga, i 3) pojedinaca koji nisu ni siromašni ni nemoćni a kojima država pruža zdravstvenu zaštitu i obrazovanje, zatim novčane naknade radi obezbeđenja osiguranja (od nezaposlenosti i povreda na radu) i ujednačavanja potrošnje tokom životnog ciklusa (penzije, naknade za porodice sa decom).” (Žarković 2021).



Esping-Andersen pronalazi tri idealna tipa režima države blagostanja: liberalni, konzervativni i socijaldemokratski (Esping-Andersen 1990). Oni se međusobom razlikuju u pogledu intenziteta

redistribucije i nivoa univerzalne solidarnosti, nivoa dekomodifikacije<sup>9</sup> i stepena defamilizacije<sup>10</sup> (Žarković 2021). Pozajmljujući terminologiju Espinga-Andresena, a na osnovu nivoa vladinog ulaganja u socijalnu zaštitu i veličine neprofitnog sektora, Salomon i Anheier (1998) definisali su različite vrste tog sektora.

**U** obezbeđenju blagostanja, **liberalne zemlje**, poput Sjedinjenih Američkih Država, Ujedinjenog Kraljevstva, Kanade i Australije, ograničeno se oslanjaju na državu (Esping-Andersen 1990). U srcu ekonomskog liberalizma je uverenje da tržište nagrađuje one koji najviše rade, donoseći tako i najveći obim lične slobode i prosperiteta društvu. Ovaj tip države blagostanja karakteriše: nizak nivo dekomodifikacije, malobrojnost socijalnih naknada univerzalnog karaktera i slaba rasprostranjenost šema socijalnog osiguranja (Žarković 2021). Davanja iz budžeta, kroz programe socijalne pomoći, dostupna su osobama sa niskim primanjima, obično iz radničke klase, koje mogu patiti od stigme na osnovu toga što su označene kao

**9.** Termin „dekomodifikacija“ potiče od imenice „roba“ (eng. „commodity“). Kada se radnici „komodifikuju“, moraju prodati svoju radnu snagu na tržištu da bi preživeli i tako postaju roba. Dekomodifikacija podrazumeva da ne moraju da prodaju radnu snagu da bi preživeli, a stepen dekomodifikacije pokazuje do koje mere je država omogućila da se socijalna zaštita ostvaruje kao socijalno pravo, nezavisno od statusa na tržištu rada.

**10.** Pri čemu visok stepen defamilizacije podrazumeva da država pruža javne usluge kojima se smanjuje odgovornost pojedinca za porodične obaveze.

„izdržavane“ (ibid.). Ovaj model karakteriše nizak nivo davanja i naknada, koje obezbeđuju minimalnu egzistenciju i koje su često ulovljene u smislu „zarađivanja“ socijalne pomoći. Neprofitni sektori ovih država su veliki, a pružanje javnih dobara i usluga doživljava se kao značajna uloga neprofitnog sektora. (Salamon & Anheier 1998).

*Države* konzervativnog tipa, poput Austrije, Francuske i Nemačke, uglavnom se oslanjaju na socijalno osiguranje, a manje na socijalnu pomoć (Esping-Andersen 1990). Osnovni izvor socijalne sigurnosti je porodica, odnosno član porodice koji ima stabilno zaposlenje i koji iz radnog odnosa stiče beneficije (Žarković 2021). Ove režime takođe obično oblikuje crkva i sindikati (ibid.). Sistem socijalne zaštite pruža relativno visok nivo podrške, ali to ne važi univerzalno – različite grupe dobijaju različite nivoe podrške. U državama konzervativnog tipa, postoji i veliki neprofitni sektor i velika državna potrošnja na socijalnu zaštitu i oni zajedno rade na pružanju javnih dobara i usluga (Salamon & Anheier 1998).

**K**onačno, u **socijaldemokratskim državama**, poput Finske, Švedske, Danske, Holandije i Norveške, socijalna prava su garantovana svim građanima, a obezbeđenje socijalne zaštite je univerzalno, bez provere materijalnog stanja (Esping-Andersen 1990). U socijaldemokratskim režimima radnici su uspeli da se izборе za visok stepen dekomodifikacije. Za razliku od liberalnih modela, mala je uloga privatnog sektora i tržišta

u pružanju usluga i obezbeđenju socijalne zaštite, a za razliku od konzervativnog modela, uloga porodice u obezbeđenju sigurnosti je minimalna. U socijaldemokratskim režimima država blagostanja pruža jednakost najviših standarda: svi su uključeni u univerzalni sistem osiguranja (Žarković 2021). Naknade i davanja su visoki, uglavnom finansirani iz poreza. Kako bi se obezbedili socijalni ciljevi, politika pune zaposlenosti je važan faktor. Socijalna zaštita je dakle u domenu vlade, dok neprofitni sektor deluje u izražajnim oblastima umetnosti, kulture, rekreacije, zaštite životne sredine (Salomon & Anheier 1998).

**Model** socijalnog starnja u **socijalističkim režimima** zasnovan je na konceptu potrebe, koji postaje centralni kriterijum za alokaciju resursa (Dixon & Kim 2015). Vodeće načelo dobrobiti društva u socijalizmu naglašava da bi sistem trebalo da pruža pomoć u slučaju nesreće, starosti, bolesti ili smrti hranitelja porodice, kao i da obezbeđuje naknade za roditeljstvo (ibid.) Takođe, sistem socijalne zaštite treba da pokrije sve potrebe svih radnika i njihovih porodica; njegova administracija bila bi pod punim upravljanjem osiguranih radnika, dok bi troškove snosili poslodavci i zaposleni (ibid.). Osnova socijalističkog modela je pretpostavka da je u najboljem interesu društva da ublaži siromaštvo i pomogne onima koji ne mogu da brinu o sebi. To bi se postiglo povećavanjem proizvodnje, a ne preraspodelom dohotka, dok bi podrška bila zagarantovana onima kojima je najpotrebnija (ibid.). U socijalističkim zemljama 20. veka nezavisni neprofitni sektor nije postojao ili je njegova uloga bila zanemarljiva.



## Zakret ka neoliberalizmu i filantrokapitalizam

**K**rajem 1970-ih pojavljuje se nova ekonomska i politička ideologija – **neoliberalizam**, često nazivan i „reganizam“, po Ronaldu Reganu, predsedniku SAD, ili „tačerizam“, po Margaret Tačer, britanskoj premijerki. Nakon pada Berlinskog zida ova ideologija postaje sve raširenija, u čitavom svetu (Edwards 2014). Neoliberalizam podrazumeva slobodno tržište, smanjenje poreza, smanjenje javne potrošnje i uloge države u pružanju socijalne zaštite, deregulaciju finansijskog sektora, privatizaciju državnih preduzeća, fleksibilna tržišta rada i ograničavanje moći sindikata. Ovakve politike povećale su ranjivost i nesigurnost većine svetske populacije. Ogroman rast bogatstva veoma bogatih, praćen znatnim povećanjem nejednakosti, neposredna je posledica smanjenja poreza.

**Uticaj** neoliberalizma na filantropiju bio je višestruk. Rastuća koncentracija bogatstva rezultirala je povećanjem broja fondacija i drugih oblika dobrotvornih organizacija (Bremer 2017). Fondacije su često glavni zagovornici i finansijeri programa čiji je cilj primena tržišnih rešenja na ekološke, zdravstvene i druge društvene probleme (Stuckler et al. 2011; McGoey 2015), a mnoge e su uključene u finansiranje obrazovnih institucija koje privileguju tehnička rešenja društvenih problema (Guilhot 2007). Pored toga, negovanje globalnog civilnog društva u fokusu je mnogih fondacija (Vogel 2006), te su kroz podršku lokalnim građanskim inicijativama imale

značajnu ulogu u rušenju nedemokratskih režima (Fagan & Ostojić 2008).

**Baš** kao što je 19. vek bio doba vere u naučnu filantropiju, tako početak 21. veka karakteriše verovanje u **delotvornu filantropiju**, koja podrazumeva rešavanje društvenih problema putem metoda koje liče na tržišne. Dva oblika delotvorne filantropije su **filantrokapitalizam** i **delotvorni altruizam** (Eikenberry & Mirabella 2017).

**Sam** termin filantrokapitalizam je skovao Metju Bišop u časopisu *Economist* 2006. godine. Koncept je dalje razrađen u knjizi koju pod naslovom *Filantrokapitalizam: Kako bogati mogu da spasu svet i zašto bismo im trebali dozvoliti* (Bishop & Green 2006).

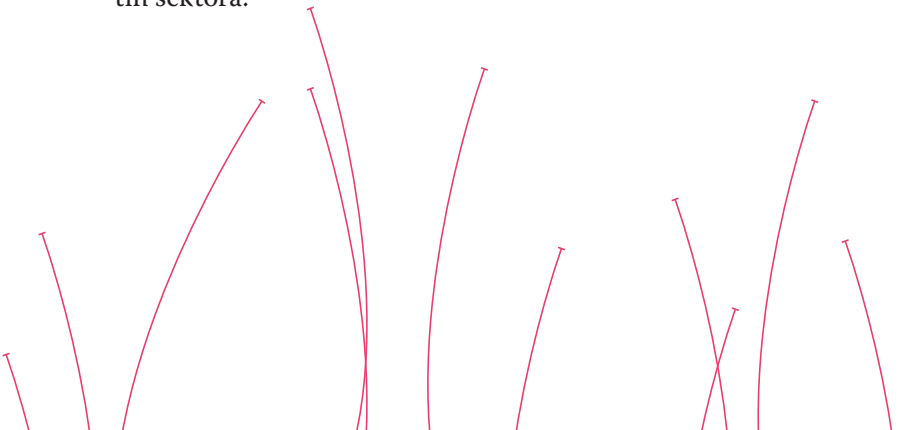
**Filantrokapitalizam** podrazumeva primenu pristupa preuzetog iz biznisa u domen filantropije, a filantropija sve više nalikuje privatnom sektoru u kojem se sameravaju ulaganja i rezultati i govori o prinosu na (društvene) investicije (Bishop & Green 2006, Haydon et al. 2021). Nastaju prakse poput „rizične (venčer) filantropije“, „hedž fond filantropije“, „društvenog ulaganja“ i „strateškog davanja“ kao posledica preuzimanja metoda i tehnika iz poslovnog sektora i njihove implementacije na filantropiju.

- ▶ **Filantrokapitalizam podrazumeva da kapitalizam može biti filantropski, podstičući inovacije na način koji ima tendenciju da koristi svima, kroz nove proizvode, veći kvalitet i niže cene (ibid.). Baš kao i pioniri političke ekonomije, filantrokapitalisti današnjice dele uverenje da tržišna rešenja doprinose dobrobiti šire zajednice (McGoey 2015). Učiniti dobro delo, a istovremeno napraviti dobar posao, ključna je ideja filantrokapitalizma: i njegova osnovna karakteristika upravo je kombinovanje ostvarivanja profita sa rešavanjem društvenih problema (ibid.).**

**V**eliki, elitni ili filantropi-preduzetnici, kako se često nazivaju današnji filantropi (Harvey et al. 2011), povezuju poslovne ciljeve sa svojim dobrotvornim poduhvatima. Na taj način oni i filantropiju (pre)okreću ka rezultatima, efikasnosti i isplativosti, verujući da veštine i tehnike koje su im donele uspeh u poslu sada mogu biti primenjene na dobrotvorne delatnosti – baš kao što su u to verovali njihovi devetnaestovekovni prethodnici (McGoey 2012). Mnogi filantropi-preduzetnici stekli su znatna bogatstva i to vrlo brzo. Kroz svoje fondacije, oni ulažu ogromna sredstva u programe zdravstva, obrazovanja, ekologije i u druge oblasti. **Društvene probleme tretiraju pre kao filantropske mogućnosti, nego kao politička pitanja,** a cilj im je da na najefikasniji način reše

one probleme koje opažaju kao najznačajnije. Kako bi pružila podršku donatorima, ali i organizacijama da razviju tehnike za prikupljanje sredstava i na adekvatan način pristupe donatorima, u proteklih nekoliko decenija ubrzano se razvija čitava industrija filantropije (Vallely 2020). Brojne banke, finansijske i konsalting organizacije nude svojim klijentima savetodavne usluge iz oblasti filantropije, a nastaju i specijalizovane organizacije koje analiziraju i pripremaju izveštaje o dobrotvornim organizacijama i pružaju donatorima savete u vezi sa davanjem.

**Neki** od najbogatijih ljudi današnjice su se obavezali na **Zavet davanja** (eng. Giving Pledge), koji su pokrenuli Bil i Melinda Gejts i Voren Bafet. On je zaživeo nakon niza razgovora sa filantropima širom sveta o tome kako bi mogli zajednički da postave novi standard davanja veoma bogatih ljudi (Giving Pledge website). Potpisnici Zaveta davanja obavezali su se da većinom svog imetka doprinesu rešavanju najvažnijih društvenih problema. Zavet davanja viđen je i kao pokret filantropa i kao moralni zahtev. Uloga takve elitne filantropije nije beznačajna u savremenom svetu u kojem su društveni problemi složeni i i zahtevaju saradnju različitih sektora.



## ZAVET DAVANJA

### Zašto zavet?

**Z**avet davanja obavezuje moralno, ali ne i pravno. To je jednostavan predlog koji podstiče najbogatije ljude na svetu da se obavežu na davanje većine svog bogatstva u dobrotvorne svrhe i za filantropiju.

Zavet davanja inspirisan je primerom koji su dali milioni ljudi koji velikodušno daju, a često i uz velike lične žrtve, kako bi svet učinili boljim mestom.

Zavet davanja je dugoročni poduhvat promene normi filantropije među najbogatijim ljudima na svetu.

### Šta se Zavetom davanja želi postići?

**P**utem javljanja pojedinaca i njihovog eksplicitnog i javnog iskazivanja namere da većinu svog bogatstva posvete filantropiji, nadamo se da će se:

- osnažiti društvena norma prema kojoj se od najbogatijih ljudi očekuje da većinu svog bogatstva daju filantropiji i dobrotvornim svrhama.
- okupiti filantropi posvećeni velikom davanju sa visokim učinkom kako bi razmenili znanje, iskustva i lekcije naučene iz svog filantropskog rada.
- inspirisati razgovori, diskusije i akcije biti usmerene ne samo na to koliko treba dati, već i u koje svrhe i čemu.

## Koja je uloga velike filantropije danas u društvu?

Živimo u uzbuđljivom vremenu u kojem inovacije i tehnološki napredak redefinišu ono što je moguće. Ali problemi koji utiču na svet su složeni i njihovo rešavanje zahteva saradnju vlada, neprofitnih organizacija, akademskih institucija i preduzeća. Filantropi mogu odigrati važnu ulogu kao katalizatori, fokusirajući se na oblasti u kojima je postojeće finansiranje oskudno ili koje vlade i preduzeća ne mogu ili neće finansirati.

## Kakav je uticaj Zaveta davanja?

Cilj Zaveta je da postavi novi standard davanja među najbogatijim ljudima na svetu, ohrabrujući ih da se obavežu da će većinu svog bogatstva dati filantropiji i dobrotvornim svrhama.

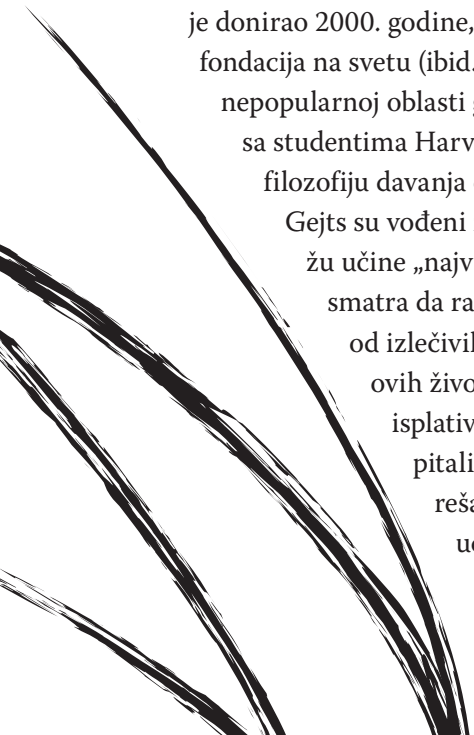
Do danas je više od 200 potpisnika iz 25 različitih zemalja potpisalo Zavet davanja. U tom procesu oni učvršćuju novu društvenu normu prema kojoj bi milijarderi trebalo da se posvete davanju većine svog bogatstva filantropiji za rešavanje najhitnijih potreba društva.

Konačno, promena društvene norme filantropije među najbogatijim ljudima na svetu biće postignuta moralnom i javnom posvećenošću koja vremenom postavlja nove standarde davanja.<sup>11</sup>

11. Dostupno na: <https://givingpledge.org/About.aspx>

## **M**ereno iznosom donacija, najveći, a verovatno i najpoznatiji, savremeni filantropi su Bil i Melinda Gejts

koji su u protekle tri decenije dali preko 45 milijardi dolara u dobrotvorne svrhe (Vallely 2020). Putovanje u Afriku ovog para oblikovalo je njihov pogled na filantropiju. Tokom tog putovanja Bil i Melinda su postali svesni ogromne bede u kojoj žive stanovnici zemalja koje su posetili. Ovaj uvid dopunili su podacima o bolestima u zemljama u razvoju u kojima milioni dece mlađe od pet godina umiru svake godine od bolesti koje su u bogatom svetu iskorenjene vek ranije, a da se uprkos tome manje od 10 procenata svetskog budžeta za zdravstveno istraživanje troši na borbu protiv ovih bolesti koje pogađaju 90 posto svetske populacije (ibid.). U želji da nešto učine u smislu suzbijanja bolesti, osnovali su Fondaciju Bila i Melinde Gejts. Ogromnih 1,6 milijardi dolara par je donirao 2000. godine, što ju je učinilo jednom od najvećih fondacija na svetu (ibid.). Fondacija je prioritet dala tada nepopularnoj oblasti globalnog zdravlja. Govor Bila Gejtsa studentima Harvarda održan 2007. godine, sumira filozofiju davanja ovog bračnog para. Bil i Melinda Gejts su vođeni željom da resursima kojima raspolažu učine „najviše dobra za najveći broj ljudi“. Gejts smatra da razlog umiranja ogromnog broja dece od izlečivih bolesti leži u tome što spasavanje ovih života nije ni ekonomski ni politički isplativo, a rešenje vidi u „kreativnijem kapitalizmu“ u kojem je uloga filantropa da rešavanje problema globalnog zdravlja učine isplativim za kompanije, a vlade primora da budu odgovornije.



**Za Melindu i za mene izazov je isti:** kako možemo učiniti najviše za najveći broj uz pomoć resursa koje imamo.

Tokom razgovora o ovom pitanju, Melinda i ja smo pročitali članak o milionima dece koja su svake godine umirala u siromašnim zemljama od bolesti koje smo odavno učinili bezopasnom u ovoj zemlji: boginje, malarija, upala pluća, hepatitis B. Jedna bolest za koju nikada nisam ni čuo, rotavirus, ubijala je pola miliona dece godišnje – nijedno u Sjedinjenim Državama.

Bili smo šokirani. Jednostavno smo pretpostavili da će, ako milioni dece umiru, a moguće ih je spasiti, svet postaviti kao prioritet otkrivanje i isporuku lekova koji će ih spasiti. Ali nije. Intervencije koje su mogle spasiti živote, a podrazumevaju lekove koji koštaju manje od jednog dolara, nisu izvršene, jer lekovi jednostavno nisu isporučeni.

Ako verujete da svaki život ima jednaku vrednost, grozno je saznati da se neki životi smatraju vrednim spasavanja, a drugi ne. Kako je svet mogao dozvoliti da ova deca umru? Odgovor je jednostavan i okrutan. Tržište ne nagrađuje spasavanje života ove dece, a vlade to ne subvencionišu. Tako deca umiru jer njihove majke i njihovi očevi nemaju ni moć na tržištu ni glas u sistemu. Ali vi i ja imamo i jedno i drugo. Možemo učiniti da tržišne sile bolje rade za siromašne ako razvijemo kreativniji kapitalizam – ako budemo mogli da proširimo doseg tržišnih snaga tako da više ljudi može ostvariti profit ili barem zarađivati za život služeći ljudima koji pate od najveće nejednakosti. Takođe, možemo pritisnuti vlade širom sveta da troše novac poreskih obveznika na način koji bolje odražava vrednosti ljudi koji plaćaju porez. Ako pronađemo pristupe koji zadovoljavaju potrebe siromašnih po modelima koji stvaraju profit za poslovanje i glasove za političare, mi ćemo pronaći održiv način za smanjenje nejednakosti u svetu.

Ovaj zadatak je otvorenog tipa. On se nikada ne može završiti. Ali svestan napor da se odgovori na ovaj izazov promeniće svet. Optimista sam da to možemo učiniti.<sup>12</sup>

12. Dostupno na: <https://news.harvard.edu/gazette/story/2007/06/remarks-of-bill-gates-harvard-commencement-2007>



**M**ada su donatori često vođeni iskrenom željom da svet učine boljim, pitanje je koliko elitna filantropija u tome uspeva. Da li su i kako Gejtsovi u tome uspeeli? Fondacija je ulagala u razvoj vakcina, nudeći podsticaje naučnicima da uvode pionirske metode i subvencionišući istraživanja zemenarenih tropskih bolesti (Vallely 2020). Pored toga, fondacija je izdvajala sredstva za kupovinu vakcina, što je bio podsticaj farmaceutskim kompanijama da ulažu u istraživanja bolesti siromašnog sveta (ibid.). Globalna alijansa za vakcine i imunizaciju, koju je Gejts snažno podržao, garantovala je da će kupiti milione doza vakcina kada se razvijuju. Takođe je vodila programe za pomoć siromašnim zemljama u imunizaciji postojećim vakcinama. Kada je fondacija dala svoj prvi veliki „grant“ za istraživanje malarije, skoro je udvostručila iznos novca potrošenog na ovu bolest širom sveta. Uverenje da će se svet izboriti sa malarijom samo ako se izume vakcina sa dugoročnim dejstvom, zamenjeno je saznanjem da su mreže protiv komaraca veoma efikasne u prevenciji. Zahvaljujući mrežama za krevete i drugim merama, smrtnost od malarije smanjena je za 42 odsto od 2000. godine (ibid.). Fondacija je koristila isti pristup kada je reč o dečijoj paralizi. Hiljadu dece dnevno je 1988. godine bilo paralizovano, ali 30 godina kasnije – nakon što je Gejts finansijski podržao Svetsku zdravstvenu organizaciju – dve i po milijarde dece je vakcinisano, a slučajevi dečije paralize smanjeni su za 99, 9 odsto. U prvih pet godina implementacije programa fondacije u oblasti svetskog zdravlja, 99 miliona ljudi je vakcinisano – što je sprečilo oko 1, 7 miliona smrtnih slučajeva, a procenjuje se da je osam miliona dece spaseno (nepotrebne) smrti do 2020. zahvaljujući ovoj fondaciji (ibid.).

**Za** veliki broj ljudi ove intervencije su nesumnjivo značile život. Ipak, one imaju i svoju negativnu stranu. Pre svega, ovakva „skupa rešenja“ su dugoročno neodrživa, budući da po povlačenju donatorske podrške broj obolelih, kada je u pitanju malarija, stagnira, a u nekim državama ponovo raste (Vallely 2020). Pored toga, sklonost tehničkim rešenjima i intervencijama koje donose velike rezultate u kratkom roku, uticale su na to da se mnoge oblasti, kao što su recimo tuberkuloza i hronične bolesti, zanemare. Nespremnost da se ulaže u izgradnju i podizanje kapaciteta lokalnih zdravstvenih sistema i istraživačkih centara prepreka je rešavanju problema globalnog zdravlja na duge staze.

**POS**e**BNO** kompleksno je pitanje intervencije velikih fondacija u siromašnim zemljama sa ciljem pospešivanja njihovog razvoja ili smanjenja siromaštva. Obimna literatura iz oblasti razvojne ekonomije i, šire, studija razvoja, decenijama unazad ukazuje da inostrana pomoć, bilo kada je u pitanju podrška koju daju vlade razvijenih država, bilo kada su u pitanju intervencije fondacija i agencija za pomoć, nije dovoljna, a često je i štetna. Ukazuje se da je neophodan drugačiji pristup: da zemlje razvijaju industriju i proizvodne snage (Chang 2003a, 2003b; Reinert 2007), da se transformišu od tradicionalnih ka privredama zasnovanim na savremenoj tehnologiji i naprednim uslugama, kao i da se preispitaju politike u domenu svetske trgovine, zaštite intelektualne svojine, itd., te postavle na osnove koje su pravičnije za siromašne zemlje (ibid.). Ipak, kratkoročno posmatrano, intervencije kakve su one koje sprovodi Fondacija Gejts u domenu zdravlja, nesumnjivo



imaju pozitivan efekat na živote miliona ljudi – za te konkretne ljude one su pitanje života i smrti. Dugoročno pak, ovakve intervencije su, u najmanju ruku, nedovoljne.

**P**re nego što je postala svetski poznata po svojim programima u oblasti zdravlja i razvoja, Fondacija Gejts je započela ulaganjem velikih suma u pokušaje poboljšanja obrazovanja u Sjedinjenim Američkim Državama, dajući grantove skoro svakom velikom istraživačkom centru i grupi za zastupanje u oblasti obrazovanja (Vallely 2020). Kao neko ko opisuje sebe kao najuspešnijeg čoveka koji nije diplomirao, a upoznat sa problemom velikog broja dece koja odustaju od srednje škole, Gejts je želeo da uloži sredstva u poboljšanje kvaliteta nastave kako bi se ovaj problem rešio.

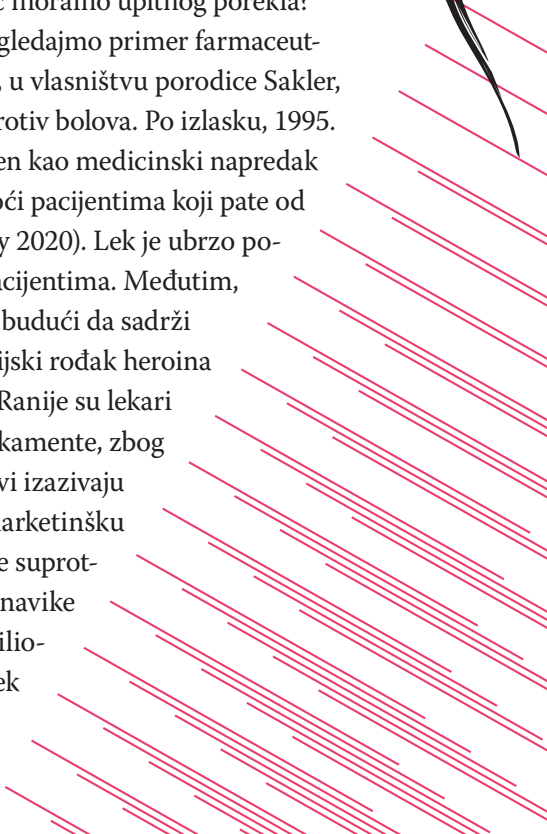
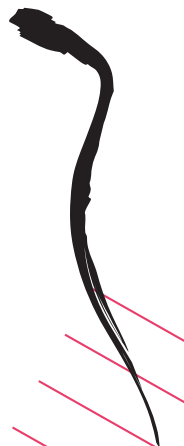
Pošavši od podatka da učenici škola sa manjim brojem učenika postižu bolje rezultate, fondacija je pokrenula program formiranja manjih škola, a u program je bilo uključeno skoro 800.000 učenika u 40 školskih okruga (ibid.). Ne samo da je fondacija uložila značajna sredstva, već je njena inicijativa uticala i na javne politike, jer su i lokalne i savezne vlade izmijenile svoju politiku kako bi se uklopile u inicijative Fondacije Gejts, preusmerivši javni novac sa drugih prioriteta. Međutim, ovaj program nije dao željene rezultate i finansiranje je naglo prekinuto. Dok je za Fondaciju Gejts ovo predstavljalo samo jedan neuspeli pokušaj, za decu koja su bila uključena u program koji je posle nekoliko

godina prekinut, to je značilo stvarnu promenu. „Državne“ škole i dalje najčešće upisuju veliki broj učenika iz siromašnih porodica, koji imaju ograničeno znanje engleskog jezika, a mnogi imaju i zdravstvene i porodične tegobe, te kompleksan problem prestanka školovanja nije ni bilo moguće rešiti samo promenom veličine škole.



svrnimo se sada na još jednu problematičnu dimenziju elitne filantropije. Ona je aktualizovala i neka stara pitanja: u kojoj meri je poreklo novca važno? Da li je opravdano prihvatati novac moralno upitnog porekla? Pogledajmo primer farmaceut-

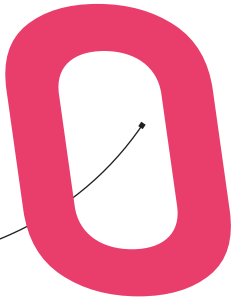
ske kompanije *Purdue Pharma*, u vlasništvu porodice Sakler, poznate po oksikontinu, leku protiv bolova. Po izlasku, 1995. godine, oksikontin je pozdravljen kao medicinski napredak – analgetik koji bi mogao pomoći pacijentima koji pate od umerenog do jakog bola (Vallely 2020). Lek je ubrzo postao veoma popularan među pacijentima. Međutim, oksikontin je kontroverzan lek, budući da sadrži sastojak oksikodon, koji je hemijski rođak heroina i dvostruko jači od morfijuma. Ranije su lekari oklevali da prepisuju jake medikamente, zbog osnovanog straha da takvi lekovi izazivaju zavisnost. *Perdu* je pokrenuo marketinšku kampanju koja je pokušala da se suprotstavi ovakvom stavu i promeni navike lekara u prepisivanju lekova. Milioni pacijenata smatrali su da je lek



melem za nesnosan bol. Međutim, mnogi su razvili zavisnost od okskontina, a veliki broj tih zavisnika, smatrajući da su lekovi protiv bolova na recept preskupi ili da ih je teško nabaviti, okrenuo se heroinu. Prema Američkom društvu za medicinu zavisnosti, četvoro od pet ljudi koji danas probaju heroin počeli su sa lekovima protiv bolova koje su dobili na recept. Od 1999. godine skoro petsto hiljada Amerikanaca umrlo je od predoziranja povezanim sa opioidima na recept (ibid.). Iako su mnoga fatalna predoziranja nastala usled opioida koji nisu oksikontin, krizu je u početku izazvala promena u kulturi prepisivanja lekova protiv bolova kojoj je doprinela kampanja kompanije *Perdu*. Zbog sudskih postupaka pokrenutih protiv kompanije i porodice Sakler, kako bi se utvrdila odgovornost za opioidnu krizu, kompanija je pokrenula proces likvidacije, a prema planu za rešavanje bankrota kompanije, porodica Sakler će platiti 4, 5 milijardi dolara.

**Priča** o ovom leku i opioidnoj krizi našla je mesto u knjizi o filantropiji zbog toga što su vlasnici kompanije *Perdu*, porodica Sakler, jedna od najvelikodušnijih porodica kada je u pitanju doniranje u dobrotvorne svrhe, posebno u oblastima umetnosti, kulture i obrazovanja. Brojne eminentne institucije iz ovih oblasti nose ime porodice – krilo Sakler u Muzeju umetnosti Metropolitena, galerija Sakler u Vašingtonu, muzej Sakler na Harvardu, krilo Sakler u Luvru, Centar Sakler za umetničko obrazovanje u Gugenhajmu, Institut Sakler na univerzitetima Kolumbija, Oksford, itd. Lista onih koji su dobijali donacije od fondacije porodice Sakler još je brojnija i na njoj su, između ostalih, Nacionalna galerija portreta u Londonu, Galerija Tejt, univerziteti

Harvard, Jejl, Oksford, Kembridž, Stanford, Kolumbija, Kraljevski koledž u Londonu, itd. Zbog svojih izdašnih darova, porodica Sakler je nazivana savremenim Medičijevima, a njihove filantropske aktivnosti pratio je afirmativni medijski publicitet i odobravanje javnosti. Međutim, kada je utvrđeno da su članovi porodice koji su bili uključeni u poslovanje kompanije Perdu bili upoznati sa negativnim aspektima leka, aktivisti su 2007. počeli da ih pozivaju na odgovornost, a brojne institucije da odbijaju njihove donacije.



vih nekoliko primera poslužili su nam kao ilustracija važnih problema koje donosi elitna filantropija. Budući da raspolažu velikim bogatstvom, **elitni filantropi mogu imati presudan uticaj na javne politike** (Callahan 2017; Reich 2018). Pored toga, odluke zasnovane na podacima zavise kako od kvaliteta, tako i od interpretacije podataka, a usredsređenost na efikasnost i tehnička rešenja može favorizovati brze rezultate, dugoročno neodržive. Najzad, posledice filantropskih intervencija snose oni na koje se programi odnose, dok filantropi ne trpe posledice svojih pogrešnih odluka.

**Vredno** je pomena i to da ovakve fondacije često deluju u sistemima u kojima postoje poreske olakšice za donatore, što dovodi do **smanjenja raspoloživih sredstava za programe od javnog interesa definisanih kroz demokratske procedure**. Zahvaljujući

sistemu poreskih podsticaja koji su uspostavile vlade za promociju filantropije, poreski obveznici subvencionišu izbore filantropa. Ove subvencije filantropiji isisavaju ogromne svote izgubljenih poreza – u Britaniji je ukupan trošak države za različite poreske olakšice donatorima 2012. godine procenjen na 3, 64 milijarde funti, dok je Trezor Sjedinjenih Država izgubio 51, 6 milijardi dolara 2014. godine – što je više nego tri puta veći iznos od godišnjeg budžeta za privremenu pomoć ugroženim porodicama u ovoj zemlji (Vallely 2020).

## **Delotvorni altruizam: filantropija za svakoga**

**Ne samo da bi veoma bogati pojedinci trebalo da posvete svoj imetak filantropiji, već i svako od nas koji živimo u relativnoj udobnosti.** Činjenica da imamo sredstava da, recimo, pišemo i čitamo knjige, proizvodi takvu moralnu obavezu, tvrde pobornici delotvornog altruizma – još jednog oblika delotvorne filantropije koji nastaje u drugoj deceniji 21. veka. Delotvorni altruizam se takođe može posmatrati i kao društveni pokret i kao moralni zahtev da se unapredi svet ostvarivanjem „najveće moguće količine dobra“.

**Moralni zahtev** definisao je filozof morala Piter Singer još sedamdesetih godina prošlog veka. Singer tvrdi da su ljudi iz bogatih društava moralno obavezni da

doniraju u dobrotvorne svrhe koje pružaju pomoć ljudima koji žive u krajnjem siromaštvu u zemljama u razvoju (Singer 1972; 2009; 2015). U svetu 1, 4 milijarde ljudi živi u krajnjem siromaštvu, bez krova nad glavom, čiste vode, medicinske nege, a 18 miliona godišnje umre od siromaštva, navodi Singer, dok istovremeno ljudi u bogatim društvima kupuju stvari koje nikada ne koriste, troše novac na skupu odeću, piju flaširanu vodu kada je voda iz slavine sasvim u redu i odlaze na večere u luksuzne restorane (Singer 2009). Ali zašto bi oni imali moralnu obavezu da daju za smanjenje siromaštva u dalekim zemljama? I koliko bi trebalo da daju? Argument koji Singer nudi je sledeći:

1

Prva premisa: Patnja i smrt zbog nedostatka hrane, skloništa i medicinske nege su loši.

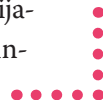
2

Druga premisa: Ako je u vašoj moći da sprečite da se dogodi nešto loše, a da ne žrtvujete ništa što je jednako važno, pogrešno je to ne učiniti.

3

Treća premisa: Donirajući agencijama za pomoć, možete sprečiti patnju i smrt zbog nedostatka hrane, skloništa i medicinske nege, a da ne žrtvujete ništa ni približno jednako važno.

Zaključak: Stoga, ako ne donirate agencijama za pomoć, radite nešto pogrešno. (Singer 2009: 15)





Potkrepljujući svoj argument, Singer daje primer. Osoba nailazi na dete koje pada u jezerce i verovatno će se utopiti. Nema nikog drugog u blizini. Ulaskom u vodu i spasavanjem deteta, osoba bi verovatno upropastila cipele, nakvasila odeću i zakasnila na posao. Šta treba da uradi? Singer tvrdi da je ta osoba **moralno obavezna** da uđe u vodu i spasi mališana. On dalje objašnjava da bi bilo pogrešno to ne učiniti, jer je kvašenje i kašnjenje na posao mala žrtva u poređenju sa spasavanjem života. Po analogiji, trebalo bi da doniramo dobrotvornim organizacijama kada na taj način možemo sprečiti smrt i patnju, a da ne žrtvuemo ništa približno važno (ibid.).

**Singer** smatra da, kada trošimo novac na koncerte ili moderne cipele, radimo nešto pogrešno jer bi taj novac dobrotvorne organizacije mogle efikasno koristiti za spasavanje života dece koja umiru od izlečivih bolesti. Singer dalje naglašava da bi trebalo da dajemo sve dok se ne svedemo na tačku u kojoj bismo, ako bismo dali još, žrtvovali nešto što je gotovo jednako važno kao život (ibid.). Svestan da se princip davanja sve dok se ne žrtvuje nešto gotovo jednako važno kao i spasavanje života može smatrati previše zahtevnim i stoga obeshrabrujućim, Singer se zalaže za javno načelo davanja 5% godišnjeg prihoda (ibid.).

Razumnim rasuđivanjem i empirijskim pokazateljima moguće je organizovati ceo život, od izbora karijere do svakodnevnih aktivnosti, oko ideje da se učini najviše dobra na svetu (MacAskill 2015; Singer 2015). Takav **delotvorni altruizam** podrazumeva doniranje značajnog dela ličnog dohotka najefektivnijim

dobrotvornim organizacijama, onima koje na najefikasnije načine spasavaju ili unapređuju život stanovnika zemalja u razvoju. Da bi se utvrdilo koje su organizacije najdelotvornije, neophodna je analiza njihovih rezultata, pri čemu se delotvornost organizacija meri količinom „dobra“ koje ostvaruju. Dobro se razume u smislu uvećanja broja kvalitetno provedenih godina života (eng. *Quality adjusted life-years*), a izražava sačuvanim ili unapređenim životima (MacAskill 2015). Budući da ih svodi na istu mernu jedinicu, ovaj pokazatelj omogućava donatoru da uporedi efekte različitih programa ili različitih organizacija. Tako je na primer moguće uporediti efekte programa čiji je cilj sprečavanje obolevanja od malarije i programa otklanjanja katarakte. Prema ovoj doktrini, **donator bi trebalo da ulaže u one programe i donira novac onim organizacijama koje omogućavaju da se najveći broj ljudskih života spase ili u najvećoj meri poveća njihov kvalitet** (Greavers & Pummer 2019).

Da bismo znali koji su to programi, ključna je procena njihove delotvornosti. Poslednjih godina pojavile su se specijalizovane organizacije koje pružaju takve procene. Na primer, neprofitna organizacija *GiveWell* posvećena je proceni dobrotvornih organizacija koje sprovode programe i intervencije u zemljama u razvoju.<sup>13</sup>

**13.** Ove procene se najčešće zasnivaju na primeni randomizovanih kontrolisanih ispitivanja (eng. *randomised controlled trials* – RCT). RCT metoda se tokom poslednjih tridesetak godina sve više koristi za ispitivanje učinaka različitih intervencija. Cilj je smanjenje siromaštva, a na rezultatima ovakvih eksperimenata, vlade i dobrotvorne organizacije zasnivaju svoje programe i usredsređuju podršku.

**Inspirisan** argumentima Petera Singera, oksfordski filozof Tobi Ord došao je na ideju da pokrene inicijativu *Dajemo koliko možemo* (eng. Giving what We Can), što je zajedno sa kolegom Vilijamom Mekaskilom 2009. godine i učinio. Sve je brojnija globalna zajednica ljudi koji su posvećeni da daju više i na efikasnije načine.



### **Dajemo koliko možemo je zajednica delotvornih davalaca.**

Podržavamo jedni druge u zajedničkoj posvećenosti da pomažemo drugima i učimo o delotvornom davanju. Naš cilj je stvaranje kulture u kojoj su ljudi inspirisani da daju više i delotvornije.

### **Naša misija**

Nadahnujemo donacije najdelotvornijim svetskim organizacijama.

Verujemo da dobrotvorne donacije mogu učiniti zapanjujuće količine dobra. Međutim, (njihov) uticaj može u velikoj meri da varira u zavisnosti od toga gde doniramo. Budući da je razlika između dobrotvornih organizacija drastična, ako želimo da ostvarimo značajan rezultat, važno je da doniramo onima koje su najefikasnije.

### **Naše vrednosti**

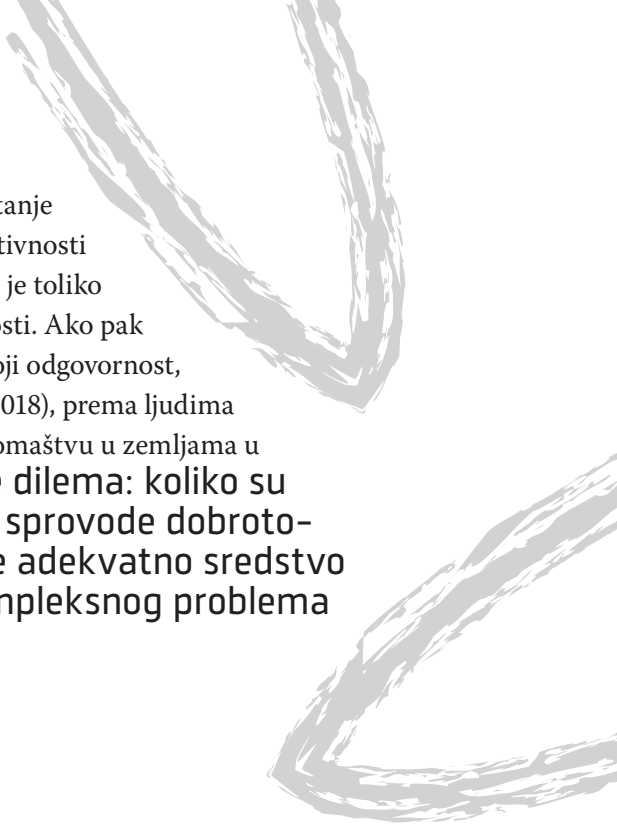
Težimo da budemo zajednica otvorena za sve koji dele našu strast i energiju za poboljšanje života drugih. Neke od naših osnovnih vrednosti uključuju:

- **Brigu:** Duboka posvećenost pomaganju drugima, posvećenost podršci jedni drugima da damo više i bolje;
- **Preduzimanje radnji:** Sledeći svoju posvećenost, delanje zasnivamo na dokazima, istražujemo nove mogućnosti, činimo u skladu sa svojim uverenjem;
- **Otvorenost:** Otvorenost prema novim dokazima i rezonovanju, iskrenost u pogledu onoga što ne znamo, otvorenost prema greškama koje smo napravili;
- **Optimizam:** Ambiciozno i entuzijastično uverenje da možemo stvoriti značajne pozitivne promene i izgraditi bolji svet.<sup>14</sup>



14. Dostupno na: <https://www.givingwhatwecan.org/about-us/>

**B**rojne kritike upućene su Singerovoj teoriji i generalno delotvornom altruizmu. Pod pretpostavkom da istom količinom novca možemo spasiti troje dece obolevanja od od malarije ili jedno dete od boginja, sledeći principe delotvornog altruizma, trebalo bi da doniramo za programe zaštite od malarije. Međutim, sama činjenica da je lečenje jedne bolesti skuplje od lečenja druge, može navesti na zaključak da je nečiji život vredniji spasavanja, što se duboko kosi sa našom instuicijom. Takođe, upitna je analogija između spasavanja deteta u neposrednoj blizini i onog u hiljadama kilometara dalekoj zemlji.



Ne samo da se otvra pitanje neizvesnosti uspeha aktivnosti usmerene na nekoga ko je toliko daleko, već i odgovornosti. Ako pak pretpostavimo da postoji odgovornost, čak dužnost (Ashford 2018), prema ljudima koji žive u krajnjem siromaštvu u zemljama u razvoju, **nameće se dilema: koliko su intervencije koje sprovode dobrotvorne organizacije adekvatno sredstvo za rešavanje kompleksnog problema siromaštva?**

## **Filantropija u različitim oblicima**

**ElitNA** filantropija, delotvorni altruizam, velike fondacije, doniranje novca humanitarnim organizacijama koje sprovode programe u zemljama u razvoju, samo su neki od vidova savremene filantropije. Međutim, filantropija nije samo to. Širom sveta mnogi ljudi posvećuju svoje vreme i emocije, ulažu rad i energiju, daju novac i druge materijalne resurse, čak i sopstvene organe, kako bi pomogli drugim ljudima ili unapredili život u zajednici (Butcher & Einolf 2017; Ilchman et al. 1998; Jung et

al. 2016; Moody and Breeze 2016; Smith et al. 2016; Wiepking & Handy 2015).

U svim kulturama prisutne su prakse uzajamne pomoći, deljenja resursa, iskazivanja solidarnosti i brige za ugrožene, pružanje podrške i pomoći onima kojima su potrebne, bez obzira da li su potpuni stranci ili bliske osobe, udruživanje kako bi se rešio neki problem u zajednici. Neke od ovih aktivnosti posreduju organizacije, ali su one često spontane i neinstitucionalizovane.

**R**ecimo, istraživanje sprovedeno u Južnoj Africi ukazuje da je deljenje i davanje uobičajeno, kako u bogatijim zajednicama, tako i u siromašnim i marginalizovanim. Tako će mlada osoba koja traži posao kupiti novine da bi pročitala oglase i dati ih ostalima iz susedstva koji su u sličnoj situaciji. Žena koja nabavi namirnice neophodne za kuvanje i čišćenje u domaćinstvu podeliće ih sa drugim ženama koje to ne mogu da priušte. Neki sledeći put će neka druga učiniti isto. Drugi primeri ukazuju da će ljudi u zajednici pomoći novopridošlima u izgradnji doma, dati im pristup vodi i električnoj energiji bez očekivanja naknade. U slučaju smrtnog slučaja, cela zajednica se

okuplja kako bi dala donacije za sahranu i pomogla u pripremi sahrane. Ovakva ponašanja su sastavni deo društvenog tkiva mnogih afričkih zajednica (Mottiar and Ngcoya 2016), ali ne samo afričkih.

**Osvrnemo li se oko sebe,** primetićemo brojna slična ponašanja. Komšije koje se okupljaju kako bi očistile lokalni park ili obalu reke u svom gradu. Pekare koje nude svoje proizvode besplatno onima koji ne mogu da ih priušte. Đaci koji organizuju koncert kako bi prikupili sredstva za lečenje obolele drugarice. Šta je zajedničko svim ovim praksama? To što ih možemo smatrati filantropijom?

**Drugim rečima:**





	▼ <i>Rečnik srpsko-hrvatskog književnog jezika, grupa autora, Matica srpska, Novi Sad, 1976</i>	▼ <i>Savremeni leksikon stranih reči i izraza, Ljubo Mićunović, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1991</i>
► Filantropija	Čovekoljublje	čovekoljublje, ljubav prema čovečanstvu, ljubav prema bližnjima
► Filantrop	čovek koji voli ljude; prijatelj ljudi, dobrotvor	čovekoljubac, čovek koji voli ljude, pomaže im, brine se o njima da im bude bolje



# O ČEMU ZAPRAVO GOVORIMO **KADA** GOVORIMO O FILANTROPIJI?

**K**ada u svakodnevnom govoru govorimo o filantropiji, govorimo o dobročinstvu, o pomaganju drugima, o **dobrim delima**, ali i o humanosti, solidarnosti, **altruizmu**. Navešćemo nekoliko rečničkih definicija ovog pojma u srpskom jeziku.

<p>▼</p> <p><i>Leksikon stranih reči i izraza</i>, Milan Vujaklija, Prosveta, Beograd, 2006</p>	<p>▼</p> <p><i>Veliki rečnik stranih reči i izraza</i>, Ivan Klajn i Milan Šipka, Prometej, Novi Sad, 2008</p>	<p>▼</p> <p><i>Rečnik srpskog jezika</i>, grupa autora, Matica srpska, Novi Sad, 2011</p>
čovekoljublje, ljubav prema bližnjim	čovekoljublje, čovekoljubivost kao životno načelo; postupanje prema tom načelu, dobrotvorna delatnost	ljubav prema ljudima, čovekoljublje
čovekoljubac	čovekoljubiva osoba, čovekoljubac, dobrotvor	čovek koji voli ljude i pomaže im, čovekoljubac, dobrotvor

Zapažamo da je pojam filantropije u većini rečničkih odrednica koje su ovde navedene definisan kao ljubav prema ljudima. Dakle, odnosi se na **osećanje**, ima motivacioni aspekt. Izuzetak je *Veliki rečnik stranih reči i izraza* u kojem autori pod filantropijom podrazumevaju i **postupanje u skladu sa načelom ljubavi prema ljudima**, odnosno dobrotvornu delatnost. Sa druge strane, pojam „filantrop“ u većini definicija ima i motivacioni i delatni aspekt. Ne samo da je filantrop osoba koja voli ljude, već i neko ko brine, pomaže, čini dobro ljudima.

**U** engleskom jeziku pojam filantropija ima sedam značenja (Sulek 2010). Pored doslovnog prevoda, kao ljubav prema ljudima, pojam se koristi i u arhaičnom smislu, koji se uglavnom smatra prevaziđenim: **božansko milosrđe prema ljudima**. Ovaj termin se koristi i da opiše **postizanje idealnih ciljeva**, u smislu zadovoljenja potreba, postizanja dobra i/ili unapređenja ljudske sreće i blagostanja. U ontološkom smislu, filantropija označava **urođenu želju, moralni osećaj, psihičku predispoziciju** ili neki drugi aspekt ljudske prirode koji nas „tera“ da brinemo jedni o drugima. Potom, u voljnom smislu, filantropija podrazumeva **spremnost da pomognemo drugome**. U društvenom smislu, filantropija **označava odnos, pokret, organizaciju ili neki drugi (društveni) entitet** veći od pojedinca koji ima dobrotvornu misiju. Na kraju, filantropija označava i **konkretnu radnju**, kao što je **davanje** novca, vremena ili truda, za dobrobit drugoga, odnosno za opšte dobro.



## Bliže određenje filantropije

Predložila bih sledeću definiciju filantropije, za koju smatram da najpotpunije oslikava ovu društvenu pojavu:

**Filantropija je dobrovoljno davanje (posvećivanje) privatnih materijalnih i/ili nematerijalnih resursa ljudima, organizacijama i/ili životnoj sredini za doborbit drugih i/ili za opšte dobro.**

Filantropija dakle podrazumeva određenu **radnju, aktivnost** – davanje ili posvećivanje. Prema predloženoj definiciji, imati dobru nameru, ali ne postupiti u skladu sa njom, nije dovoljno da bismo govorili o filantropiji, budući da se ona otelotvoruje kroz činjenje (Radovanović 2017). Drugim rečima, ljubav prema čovečanstvu mora biti delatna da bismo je prepoznali kao društvenu pojavu. Ali da li delo mora nužno biti učinjeno iz ljubavi prema bližnjem da bi se smatralo filantropskim?

**P**onuđena definicija filantropije ne kazuje da li je filantropska radnja pokrenuta iz altruističnih, egoističnih ili nekih trećih motiva. Zaista su brojni razlozi zbog kojih posvećujemo svoje vreme i novac kako bismo podržali određeni cilj, princip, osobu ili organizaciju. Empirijska istraživanja ukazuju na neke motive filantropskih radnji: zato što nam je istinski stalo do osoba u nevolji; zato što želimo da doprinesemo životu u zajednici; zato što smatramo da je

to naša dužnost; zato što duboko saosećamo; zato što je to neko od nas tražio; čak i zato što želimo da u očima drugih „ispadnemo dobri“ ili zato što želimo određene materijalne povlastice, recimo poreske olakšice, itd. Stoga, filantropskim činom smatramo i onaj u kojem je dobrobit drugog ili opšte dobro samo posredan cilj.

## Dobrovoljnost

**F**ilantropija je **dobrovoljni** čin, čime podrazumevamo da nije prinudna i da činilac filantropskog dela ne dobija naknadu za svoj čin (Radovanović 2017). Filantropija dakle nije nešto što nam zakon nalaže da uradimo, kao što je recimo slučaj sa plaćanjem poreza. Kada bi se pravno regulisala obaveza filantropije, ona bi to prestala da bude. Filantropija takođe nije nešto što činimo kao odgovor na pretnje, ucene ili druge oblike prinude. Ukoliko propustimo da pružimo pomoć drugome, po pravilu ne snosimo materijalajnu ili krivičnu odgovornost.<sup>15</sup>

15. Izuzetno, u posebnim uslovima, Zakon o obligacionim odnosima Republike Srbije (Sl. list SFRJ, br. 29/78, 39/85, 45/89 – odluka USJ i 57/89, Sl. list SRJ, br. 31/93 i Sl. list SCG, br. 1/2003 – Ustavna povelja) u članu 182. nalaže pružanje neophodne (nužne) pomoći: „Ko bez opasnosti po sebe uskratiti pomoć licu čiji su život ili zdravlje očigledno ugroženi, odgovara za štetu koja je otuda nastala, ako je on tu štetu prema okolnostima slučaja morao predvideti“, odnosno Krivični zakonik Republike Srbije (Sl. glasnik RS, br. 85/2005, 88/2005 – ispr., 107/2005 – ispr., 72/2009, 111/2009, 121/2012, 104/2013, 108/2014) u članu 126. kažnjava nepružanje (nužne) pomoći: „Ko ne pruži pomoć licu koje se nalazi u neposrednoj opasnosti za život iako je to mogao učiniti bez opasnosti za sebe ili drugog, kazniće se novčanom kaznom ili zatvorom do dve godine.“

Odsustvo pravno regulisane obaveze ne znači, međutim, da ne postoji moralna. Često osećamo neki vid pritiska da učinimo nešto za dobrobit drugih. Možemo smatrati da nam je **dužnost** da pomognemo osobi u nevolji. Ovo doživljavamo kao pritisak iznutra, a sankcije koje trpimo su u vidu osećaja krivice ili griže savesti. Osećaj moralne obaveze, dakle, možemo doživeti kao (unutrašnju) prinudu (Schervish & Ostrander 1990). Takođe, možemo toliko snažno *saosećati* sa nevoljama drugoga, da nas ovo osećanje „primorava“ da mu pružimo pomoć. Osim toga, često nam se čini da se od nas „očekuje“ da činimo dobra dela. Odnosno, osećamo **društveni pritisak** da pružimo pomoć drugima, te kada propustimo da to učinimo osećamo stid. Ukoliko ne pružimo pomoć kada to neko od nas traži ili kada samo posmatra, trpimo sankcije u vidu loše reputacije (Radovanović 2019). U tom smislu, zbilja je pitanje u kojoj meri smo zaista slobodni da odbijemo da učinimo filantropsko delo. Ali se, s druge strane, može reći da te vrste „prinuda“ nisu one vrste koju bi nalagali pozitivni propisi i koji bi isključivali **(dobro)voljni karakter** naše odluke da postupamo na način koji se može odrediti kao filantropski.

**D**obrovoljnost se ogleda i u odsustvu naknade za filantropski čin (Radovanović 2017). Darodavac **ne dobija naknadu**, bar ne u vidu novčane naknade ili direktne kontrausluge od primaoca. To ne znači nužno da kada pomažemo drugima ne dobijamo ništa zauzvrat. Kada pomažemo drugima, često nam je „toplo oko srca“ (eng. „warm glow effect“), osećamo zadovoljstvo i radost što dajemo (Andreoni 1990). Takođe, dobijamo odobravanje i pohvale okoline (Kolm 2006), a neretko postupamo iz ubeđenja da će se pojaviti „neko treći“ da nam

pritrči u pomoć kada nam je potrebna (Putnam 2000; Titmuss 1970). Ipak, ovo su uglavnom samo pojave koje prate filantropsku radnju, a ne njen osnovni cilj. Na kraju, filantropiju ponekad prate i materijalne koristi. Stoga, možemo reći da se, mada ne isključuje mogućnost da darodavac uživa određene koristi od svog čina, filantropska radnja čini bez direktne naknade.

## Privatni resursi

**F**ilantropija podrazumeva davanje **privatnih, materijalnih i/ili nematerijalnih resursa** (Radovanović 2019). Govorimo o privatnim resursima, što znači da su u vlasništvu pojedinaca, organizacija ili privrednih subjekata. Upotrebu javnih sredstava za opšte dobro ne smatramo filantropijom. Dakle, kada državna ustanova ili lokalna samouprava izdvaja resurse za poboljšanje kvaliteta života u zajednici ili radi pružanja podrške nekoj ugroženoj grupi, tada ne govorimo o filantropiji. Filantropija obuhvata dobrovoljna davanja materijalnih dobara (novca, robe, ali i organa), kada govorio o **dobrotvornom davanju**, zatim posvećivanje vremena, truda i talenata, kada govorimo o **volontiranju**. Tako su dobrotvorno davanje i volontiranje **dva osnovna tipa filantropskih aktivnosti**.

Kada je reč o razmeri ulaganja, **filantropija**

podrazumeva svaki vid dobrovoljnog davanja za dobrobit drugoga ili opšte dobro, bilo da je poklon mali ili veliki, u novcu ili uloženom vremenu.

Šta je predmet davanja?	Konkretno...	Kako to zovemo?
Materijalni resursi	Novac, roba, ali i organi	Doniranje, dobrotvorno davanje, dobrotvorni prilozi
Nematerijalni resursi	Vreme, rad, veštine, energija, itd.	Volontiranje, pomaganje

**F**ilantropija podrazumeva **posredan ili neposredan odnos** između najmanje dva činioca – davaoca (darodavca) i primaoca resursa (Radovanović 2019).

**Davalac** može biti pojedinac, neprofitna, nevladina organizacija ili privredni subjekt, pa tako razlikujemo individualnu filantropiju, filantropiju kroz nevladine organizacije i korporativnu filantropiju.

Ko daje?	Naziv
Pojedinac	Individualna filantropija
Nevladine organizacije	Filantropija (organizacija)
Privredni subjekti	Korporativna filantropija

## Korisnici

**D**irektni primaoci resursa mogu biti **organizacije** (ustanove, udruženja, fondacije, zadužbine, sindikalne organizacije, crkve i verske zajednice), **neformalne grupe**, te **pojedinci**, kako oni koje davalac poznaje, tako i oni koji mu nisu poznati, pa i životinje ili **prirodna okolina** (Radovanović 2017). Kada je davalac sredstava organizacija ili privredni subjekt, bez obzira ko je primalac, uvek govorimo o **formalnoj filantropiji**. Kada je darodavac pojedinac, na osnovu toga ko je direktni primalac, razlikujemo formalnu i neformalnu filantropiju. Formalna filantropija podrazumeva posredstvo formalne organizacije, kada pojedinac donira novac ili volontira vreme kroz organizaciju, a ne direktno ili kroz neformalnu grupu. To su na primer dobrotvorni prilozi Crvenom krstu, volontiranje pri svratištu za decu ili učešće u protestu „Odbranimo reke Stare planine“ protiv izgradnje mini hidroelektrana, pri čemu su Crveni krst, „Odbranimo reke Stare planine“ i svratište za decu nevladine organizacije koje donirana materijalna sredstva opredeljuju za podršku ugroženima ili opšte dobro, odnosno koje organizuju volonterske i aktivističke akcije. Filantropija obuhvata i sve **neformalne aktivnosti** koje preduzimamo za druge ili za opšte dobro. Tada direktno, bez posredstva organizacija, pružamo podršku; recimo, sa komšijama uređujemo park u kraju u kojem živimo ili uplaćujemo novac za lečenje obolelog deteta na račun njegovih roditelja.



Ko prima?	Naziv
Neprofitne organizacije (ustanove, udruženja, fondacije, zadužbine, sindikalne organizacije, crkve i verske zajednice)	Formalna filantropija
Pojedinci ili grupe	▶ Neformalna filantropija

Pojmovi filantropske, neprofitne, nevladine i organizacije civilnog društva koriste se na prilično nedosledan način. Ponekad se upotrebljavaju kao sinonimi, a ponekad se pravi distinkcija među njima; u nekim zemljama su dominantni jedni termini, u drugima drugi.

Termin nevladina organizacija, prvi put upotrebljen u Društvu naroda dvadesetih godina prošlog veka, koristi se za označavanje nedržavnih i neprofitnih organizacija, koje najčešće rade u oblastima međunarodnih odnosa, prirodne okoline, ljudskih prava i humanitarne pomoći (Anheir & List 2005).

Neprofitne organizacije su: i) organizovane, odnosno makar donekle institucionalizovane, ii) privatne, što znači da su odvojene od vlade, iii) neprofitne – ne vraćaju profit vlasnicima, iv) samoupravne – kontrolišu sopstvene aktivnosti, v) dobrovoljne – članstvo i učešće u radu je na dobrovoljnim osnovama (Salamon & Anheier 1996). Dakle, nemotivisanost sticanjem profita nije jedini uslov koji definiše neprofitnu organizaciju, već je nužno i da ona bude nedržavna. Međutim, postoje organizacije koje su neprofitne, ali ih je osnovala i finansira ih

vlada, poput škola, univerziteta, institucija socijalne zaštite, bolnica, itd. Njih bi trebalo tretirati kao neprofitne i možda ih nazvati vladinim (javnim, državnim) neprofitnim organizacijama (Paunović 2011), da bi se razlikovale od nevladinih neprofitnih organizacija. Dominantna recepcija u relevantnoj literaturi, međutim, pod terminom neprofitne organizacije podrazumeva organizaciju koja je i neprofitno orijentisana i odvojena od države.

**N**edržavne organizacije koje pokreću građani na osnovu svoje privatne inicijative nazivamo još i organizacijama civilnog društva (OCD), kao i filantropskim organizacijama (Payton & Moody 2008). Ove organizacije, koje mogu biti institucionalizovane ili pak biti neformalnog karaktera u formi *grassroots* organizacija, služe **opštem interesu**, a šta se smatra da je od javnog interesa normirano je u okviru pravnog sistema.

**A**ktivnosti neprofitnih organizacija bi se mogle podeliti na izražajna polja i polja orijentisana na usluge (Ancheier 2005). Uslužno orijentisane organizacije posluju u oblasti obrazovanja, socijalne i zdravstvene zaštite, dok su izražajna polja kultura, umetnost, sport, zaštita prirodne okoline, itd..

**N**eprofitne organizacije čine neprofitni **sektor**, koji se često naziva trećim, dobrovoljnim, filantropskim sektorom ili sektorom građanskog društva, a razlikuje se od države (javni sektor, vladin sektor) i tržišta (profitni sektor). Međutim, granice između sektora su često nejasne (Payton & Moody 2008).

## Ciljevi

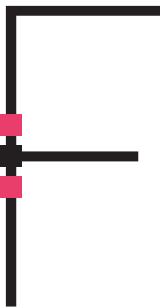
**Filantropija** je ponašanje koje kao cilj ima *dobrobit drugoga* ili *opšte dobro*. *Dobrobit* se ostvaruje kroz smanjenje patnje ili povećanje kvaliteta života (Payton and Moody 2008). Šta je dobro, u čemu se ogleda kvalitet života i šta doprinosi ljudskom procvatu, pitanja su oko kojih se vekovima spore misiloci, ali i oni koji deluju u domenu praktične politike.

**Drugi** je osoba za koju davalac sredstava nema formalnu ili zakonsku obavezu pomaganja. Kada psihološkinja pruža psihološko savetovanje pacijentima u bolnici u kojoj je zaposlena, tada ne govorimo o filantropiji, već o profesionalnoj dužnosti. Međutim, kada ista osoba pruža usluge besplatnog psihološkog savetovanja u okviru programa neke nevladine organizacije, recimo u centru za mlade, tada govorimo o filantropiji.



Ovde je značajno pitanje da li se apstraktna „ljubav prema bližnjem“ može otelotvoriti u „ljubav prema bliskoj osobi“ ili su to dve suštinski različite pojave. Razmotrimo sledeće dve situacije: Sofija neguje svoju komšinicu obolelu od raka, staricu koja ju je u detinjstvu čuvala, a Milica volontira u dobrotvornoj organizaciji koja pruža palijativno zbrinjavanje pacijenata. Obe čine radnje koje umanjuju patnju obolelih. Drugi primer je nedvosmisleno filantropija,

dok za prvi nismo sigurni. Odnos sa bliskim osobama – prijateljima, kolegama, komšijama, sa kojima smo u lancu primanja i davanja, uglavnom ne smatramo filantropijom. Čini nam se da odnos bliskosti *podrazumeva* uzajamnu podršku, te da kada pomažemo bliskoj osobi ne radimo „ništa više“ od onoga što je očekivano u datom odnosu. Sa druge strane, najčešće ne smatramo da smo dužni da pomažemo ljudima koji pate u dalekim zemljama ili nepoznatom prosjaku na ulici, te da, kada to radimo, činimo „nešto više“ od onoga što je u osnovi našeg odnosa sa ovim ljudima i da čak zaslužujemo pohvale i priznanja. Ovaj postupak je dobrovoljan, dok nam se čini da nas odnos bliskosti *obavezuje* na pružanje podrške bliskim ljudima. Ipak, ova „prinuda“ je unutrašnja, te nije od one vrste koja bi isključivala dobrovoljni karakter odluke. **Svaka pomoć upućena osobama koje ne pripadaju istom domaćinstvu može se smatrati filantropijom.** Stoga, kada govorimo o filantropiji, govorimo i o uzajamnoj pomoći, posmatrajući ovu društvenu praksu kao oblik neformalne filantropije.



ilantropija je čin za *opšte dobro*, pri čemu se **opšte dobro** odnosi na sve ono što unapređuje život članova zajednice. Srodni pojmovi su javno dobro, javni interes i zajedničko dobro. Pitanje koje se nameće jeste kako definišemo šta je opšte dobro. Kao i u slučaju dobrobiti pojedinca, tako i kada je u pitanju opšte dobro, brojne su defincije i odrednice, a među teoretičarima vlada nepomirljivo neslaganje. Šta se smatra opštim dobrom u konkretnom društvu, rezultat je istorijskih,

društvenih i političkih procesa. U većini zemalja, zakon definiše koji su ciljevi stekli takav status. Ciljevi od javnog interesa najčešće se odnose na socijalnu sigurnost, zdravstvenu zaštitu, obrazovanje, životnu sredinu, sport i rekreaciju, religiju, itd.

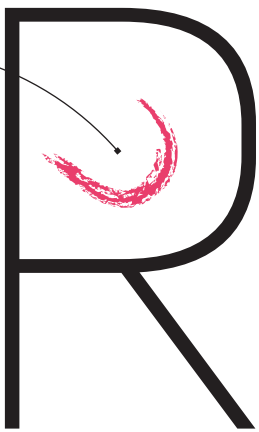
## Filantropiji srodni pojmovi

*Pomaganje,  
prosocijalno ponašanje, altruizam*

**P**omaganje, prosocijalno ponašanje i altruizam se često koriste kao sinonimi (Bieroff 2002). **Pomaganje** je najširi koncept i uključuje sve vidove podrške (među ljudima). **Prosocijalno ponašanje** je delovanje u korist druge osobe ili grupe kada to nije profesionalna obaveza i pokriva čitav niz aktivnosti, poput deljenja, saradnje, pružanja utehe, itd. (Snyder and Dwyer 2013). **Altruizam** u prevodu sa latinskog znači „za drugoga“ (Radovanović 2019a). Ovaj termin uveo je Ogist Kont kada je njime označavao pojedinca koji je u potpunosti posvećen drugima (Kolm 2006). U savremenoj literaturi taj pojam se koristi u tri značenja: bihevioralnom, motivacionom i evolutivnom. Altruizam je čin u korist drugih, bez očekivanja naknade, rekli bi bihevioristi (Musick and Wilson 2008). U motivacionom smislu,

altruizam je motivaciono stanje sa krajnjim ciljem povećanja dobrobiti drugog (Batson 2011). U evolutivnom smislu, **altruizam** označava žrtvovanje reproduktivnog uspeha u korist drugih organizama. Jedan čin može biti altruističan u smislu ponašanja, a da pritom nije učinjen iz altruističkog motiva niti da predstavlja altruizam u evolutivnom smislu, i obrnuto. Filantropija je čin u korist drugih, te kao takva jeste pomaganje i vid prosocijalnog ponašanja. Međutim, obim aktivnosi koje smatramo filantropijom uži je od onih koje nazivamo prosocijalnim ponašanjem ili pomaganjem. Konkretno, filantropija je altruistično ponašanje, koje nije nužno motivisano altruističkim brigama, niti je nužno altruizam u evolutivnom smislu.

## *Darivanje i darežljivost*



razmenjivanje konkretnih materijalnih predmeta među ljudima koji su u određenom odnosu u određenim prilikama nazivamo **darivanjem** (Komter 2005). Pokloni mogu biti i nematerijalni, u vidu pružanja pomoći i emotivne podrške. Darivanje može imati različita značenja i služiti u različite svrhe. Komter (2005) razmatra četiri osnovna značenja poklona. Prvo, pokloni koji reflektuju osećaj

zajedništva, koji se zasnivaju na ljubavi, saosećanju, privrženosti i potrebi da se podrže drugi, bez osećaja obaveze ili kalkulacije ličnih interesa. Zatim, pokloni s ciljem jačanja moći onoga ko daje i postavljanja osobe koja prima u odnos zavisnosti. Autoritet, moć i zavisnost česti su aspekti međuljudskih odnosa, koji se pokazuju putem prekomernih poklona, koji se ne mogu uzvratiti. Darivanje čak može biti podstaknuto neprijateljstvom, mržnjom ili prezirom. Pokloni mogu biti i izraz „tržišnih cena“, kao što je slučaj sa mitom. Iako podmićivanje najčešće dovodimo u vezu sa javnom sferom, u privatnoj je takođe prisutno, kada se daje kako bi se podstaklo određeno ponašanje. Na kraju, darivanje je najčešće izraz jednakosti, što se ogleda u očekivanju reciprociteta. Načelo uzajamnosti, koje čini poklon, zahvalnost i uzvraćeni poklon, u osnovi je darivanja. Filantropija je darivanje kada je usmerena na druge, za koje ne postoji zakonska obaveza i kada je svrha poklona da doprinesu smanjenju patnje i/ili povećanju kvaliteta života drugog.

# Darežljivost

se definiše kao davanje drugima onoga što je dobro, i to slobodno i obilatno (Herzog & Price 2016). Svrha je dobrobit drugih, pri čemu akter nije isključen iz uživanja u koristima učinjenog dela. Darežljivost se može aktuelizovati kroz različite oblike davanja materijalnih i nematerijalnih resursa koji se u najvećoj meri preklapaju sa onim aktivnostima koje nazivamo filantropijom. Međutim, darežljivost uključuje i pružanje pažnje i brige u okviru porodice, što nije slučaj sa filantropijom.

## Solidarnost

**P**ojam **solidarnost** potiče iz rimskog obligacionog prava, u kojem je podrazumevao neograničenu odgovornost svakog člana porodice ili zajednice za plaćanje zajedničkih dugova (Bayertz 1999). Danas je pojam solidarnosti u širokoj upotrebi i u akademskom i u kolokvijalnom govoru, ali je retko u fokusu socijalne teorije (Vasiljević 2017). Solidarnost se koristi u nekoliko značenja. Prvo, ona označava univerzalnu vezu među ljudima koja nas povezuje u veliku moralnu zajednicu ili solidarnu vezu svih ljudi (Bayertz 1999). U tom smislu je značenje solidarnosti vrlo blisko značenju filantropije, kao ljubavi prema čovečanstvu. Solidarnost podrazumeva osećaj zajedništva i delovanje kao posledicu toga (Komter 2005). Ona je kohezivni faktor u zajednici i rezultira obavezama među članovima zajednice ili članovima određene interesne grupe. Mada je često izraz solidarnosti, filantropiju mogu pokrenuti brojni drugi motivi i razlozi. Bilo da je u pitanju grupa kriminalaca, ekološki pokret ili sindikat, članovi se drže zajedno, kako bi postigli zajedničke ciljeve. U slučajevima kada je **solidarnost** u ovakvim grupama usmerena ka postizanju opšteg dobra, postoji preklapanje između solidarnosti i filantropije. Konačno, solidarnost se posmatra i kao veza između građana država blagostanja koje legitimišu preraspodelu u korist materijalno potrebitih građana. Ovako shvaćena, solidarnost se razlikuje od filantropije.



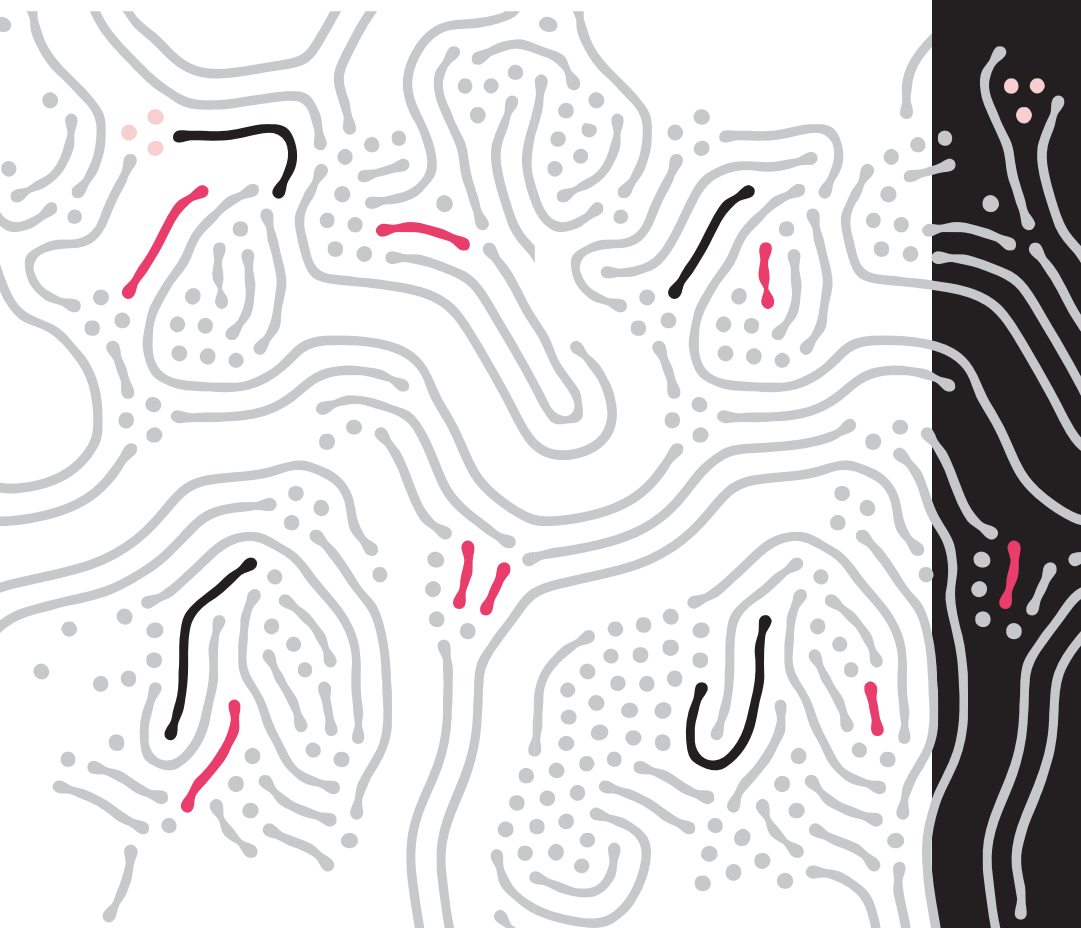
## Građansko angažovanje

**G**rađansko učešće (angažovanje)

označava svaku radnju koju pojedinac obavlja, samostalno ili sa drugima, van granica porodice i domaćinstva, a koja direktno ili indirektno teži da unapredi kvalitet života drugih ili učini zajednicu i društvo u celini boljim mestom za život (Cnaan and Park 2016). Ono predstavlja čin motivisan osećajem **građanske dužnosti** (Smith, Stebbins and Dover 2006). Angažovani građani dele odgovornost za probleme sa kojima se suočavaju zajednice i učestvuju u njihovom rešavanju. Termin se koristi za širok spektar konkretnih aktivnosti, uključujući: volontiranje, dobrotvorno davanje, učešće u udruženjima građana, učestvovanje u političkim skupovima i marševima, podršku i pomoć drugima (Berger 2011, Cnaan and Park 2016). Ovako definisano, građansko učešće u velikoj meri preklapa se sa značenjem pojma filantropija. Međutim, koncept građanskog angažovanja kritikovan je kao nejasan, te da je opseg aktivnosti koje obuhvata preglomazan (Berger 2011). Sam termin angažmana definiše se kao kombinacija pažnje i energije, a mogu se razlikovati tri oblika angažovanja: političko, društveno i moralno (ibid.). Angažman podrazumeva kombinaciju pažnje i aktivnosti, zahteva ulaganje energije (ibid.). Kada su pažnja i energija usredsređene na uticajne da vlada postupa na određeni način, govorimo o političkom angažovanju. Društveni angažman podrazumeva sve oblike udruživanja bez političkog cilja, dok je moralni angažman – aktiviranje pažnje i energije za podršku



nekom moralnom principu. Filantropija svakako obuhvata društveni, u određenoj meri i moralni angažman, ali postoji tenzija između političkog angažmana i filantropije. Dok se smatra da su neki oblici političkog angažmana, kao što je aktivizam, okrenuti ka kritici postojećeg društvenog poretka i elita, te ka promenama i reformama, tvrdi se da filantropijske organizacije ne ulaze u sfere sistemskih promena (Kirk 2012). Međutim, građanski i politički angažman i zalaganje za društvene promene često jesu funkcija filantropije (Frumkin 2002; Payton & Moody 2008).



# KAKO OBJASNITI FILANTROPIJU?

**K**ako bi ublažili patnju drugih, često potpunih stranaca, mnogi ljudi, tokom istorije, ali i danas, ulažu napor, trud i emocije, posvećuju svoje vreme i novac dobrotvornim organizacijama ili neposredno onima koji za njima imaju potrebu. Neki čak ugrožavaju vlastite živote da bi spasili život stranca, što verovatno najbolje ilustruje spasavanje

Jevreja tokom Drugog svetskog rata ili spasavanje postradalih u prirodnim nepogodama. Ovakvo, **altruistično, ponašanje** – ono koje donosi dobrobit drugoj osobi, a koje od onoga ko ga izvodi zahteva da posveti vreme, uloži napor, materijalne resurse, u nekim situacijama čak rizikuje i sopstveni život – iznenađujuće je za mnoge naučnike, a posebno biologe i ekonomiste neoklasične škole (Bowles & Gintis 2011; Hodgson 2013). Ono je zbunjujuće zbog očekivanja da su ljudi prevashodno zainteresovani za vlastitu dobrobit, da bi radije zanemarili potrebe drugih nego što bi činili bilo šta za njihovu dobrobit (Radovanović 2019a).

## Evolucija altruizma

**P**rema Darwinovoj teoriji prirodne selekcije, živa bića stvaraju više potomaka nego što ima resursa koji mogu da ih održe u životu, te stoga dolazi do borbe za opstanak. Jedinke u populaciji imaju različite gene, osobine i ponašanja (varijacije), a varijacije koje su najbolje prilagođene svom okruženju, koje se najbolje adaptiraju na uslove života, imaju veću verovatnoću da prežive i razmnožavaju se, što je poznato kao „preživljavanje najsposobnijih“. Varijacije se nasleđuju, a potomci preživelih podsećaju na roditelje. Dakle, varijacije jedinki za koje je veća verovatnoća da će preživeti i razmnožavati se šire se kroz proces prirodne selekcije. Ugrubo govoreći, dinamičke sile prirode tako omogućavaju preživljavanje i napredak samo najsposobnijim, najprilagodljivijim. Međutim, jedinke ponekad žrtvuju svoje adaptivne sposobnosti u korist drugih (Bowles and Gintis 2011; Simon 1983). Drugim rečima, one su *altruisti u biološkom smislu*. „Troškovi“ koje snosi altruista iskazuje se kroz stepen u kojem njegovo ponašanje smanjuje reprodukciju njegovih gena, a „korist“ je stepen u kojem ponašanje povećava stopu reprodukcije gena primaoca (ibid.). Kako je moguće da nemilosrdni proces prirodne selekcije omogućava pojavu ponašanja na sopstvenu štetu, a u korist drugih? Kako objasniti biološki altruizam?

**Dva oblika biološkog altruizma – srodnički i recipročni – mogu se objasniti teorijom prirodne selekcije** (Axelrod and Hamilton 1981; Dawkins 2006; Hamilton 1964; Richerson and Boyd

2005; Trivers 1971). Altruizam prema onima sa kojima smo genetički slični naziva se srodničkim. Selekcija u srodničkom krugu tako zauzima „genski pogled na prirodnu selekciju“ (Axelrod and Hamilton 1981: 1390). **Prirodna selekcija može da favorizuje altruizam među srodnicima zbog njihove genetske sličnosti.** Žrtvovanje za dete favorizuje opstanak i reprodukciju gena roditelja. Dakle, altruistički čin u krugu srodnika, uprkos troškovima koje snosi altruista, koristan je za reprodukciju njegovog gena. Ipak, koristi bi trebalo da budu veće od troškova da bi prirodna selekcija favorizovala ovaj čin. Preciznije, prirodna selekcija će favorizovati altruistično ponašanje među srodnicima ako je odnos između troškova koje snosi altruista, odnosno smanjenja adaptivne vrednosti altruiste, i dobiti primaoca, u smislu povećanja njegove adaptivne vrednosti, manji od njihovog međusobnog stepena srodstva. Ne samo među ljudskim bićima, srodnički altruizam je česta pojava među mnogim drugim organizmima. Međutim, za razliku od većine drugih organizama, ljudi se često ponašaju altruistično i prema onima koji im nisu srodnici.

**Altruistično ponašanje** za koje možemo očekivati da će biti uzvraćeno takođe može biti objašnjeno teorijom prirodne selekcije. U malim grupama, kada su šanse za interakciju između istih parova jedinki velike, pod određenim uslovima, prirodna selekcija može favorizovati altruistično ponašanje (Trivers 1971). Neophodno je da su troškovi altruističnog čina niži od njegove koristi, kao i da postoje velike šanse da će dve osobe međusobno komunicirati u

budućnosti. Tako altruista može da očekuje da će mu usluga u nekom trenutku biti uzvracena, a ako primalac ne uzvraća i time izneveri očekivanja altruiste, ovaj na to odgovara uskraćivanjem altruizma u budućnosti. Stoga neuzvracanje ima negativne posledice za primaoca altruističnog čina. Kada su koristi od budućeg altruističnog čina veće od troškova uzvracanja, tada prirodna selekcija favorizuje altruistično ponašanje. Drugim rečima, pod određenim uslovima, prirodna selekcija favorizuje recipročno altruistično ponašanje, jer dugoročno koristi organizmima koji se na taj način ponašaju (ibid.). Međutim, ljudi pomažu potpunim strancima, a često delaju u korist drugih, od kojih ne mogu očekivati ništa zauzvat. Jedan od odgovora na pitanje kako smo evoluirali tako da smo postali vrsta čiji članovi pomažu jedni drugima leži u **koevoluciji gen-kulture i odabiru na nivou grupa koje dele kulturu** (Bowles & Gintis 2011; Green 2013; Hodgson 2013; Richerson & Boyd 2005).

**S**nažne **pozitivne i negativne emocije** regulišu našu interakciju sa drugima (Bowles & Gintis 2011; Green 2013; Trivers 1971; Richerson & Boyd 2005). Mi brinemo o svojim bližnjima i saosećamo sa njihovim nedaćama. Kada pružamo pomoć onima kojima je potrebna, često osećamo zadovoljstvo i druge pozitivne emocije. **Stid i krivica** su emocije koje doživljavamo kada uskratimo pomoć ili kada uživamo u koristima koje su nam drugi omogućili, a ne doprinosimo im. Prepoznamo druge i pamtimo kako su se ophodili prema nama, osećajući **zahvalnost** prema onima koji su nam pomogli i **bes** prema onima koji su nas eksploatisali. Naše negativne reaktivne

emocije, poput besa, motivišu nas da kaznimo one koji ne saraduju ili koji nas iskorišćavaju. Spremni smo da nagradimo one koji saraduju. To radimo čak i kada ne dobijamo ništa, pa čak i kada su troškovi veći od koristi.<sup>16</sup> Naše samopoštovanje ali i reputacija zavise od toga šta drugi misle o nama, budući da se altruistično ponašanje hvali, a iskorišćavanje prezire. Konačno, društveni svet doživljavamo kao podeljen u grupe i imamo predispozicije da naučimo i internalizujemo norme grupe kojoj pripadamo. Ovi „**socijalni instinkti**“ nam omogućavaju da ubiramo psihološke blagodati altruističke razmene, štiteći nas od toga da budemo iskorišćeni.<sup>17</sup>

Prema dominantnom savremenom tumačenju, naše psihološke dispozicije su proizvodi **koevolucije gena i kulture** – dinamičnog procesa u kojem geni utiču na evoluciju kulture, a kultura utiče na genetsku evoluciju, pri čemu se kultura definiše kao informacija (bilo koja vrsta svesnog ili nesvesnog mentalnog stanja) koja utiče na ponašanje pojedinaca, a koja se stiče socijalnim učenjem (Richerson & Boyd 2005). Za opisivanje ovih informacija obično se koriste reči poput ideje, znanja, verovanja, vrednosti, veština i stavova. Kultura se stiče, čuva i prenosi u populaciji (grupi) pojedinaca. Kao i druge vrste, ljudi stiču

16. Altruistično (moralističko) nagrađivanje – predispozicija da se drugi nagrađuju za saradnju i altruistično (moralističko) kažnjavanje, sklonost ka izricanju sankcija onima koji krše norme i ne dozvoljavaju uzvratanje – dobro je dokumentovano u mnogim eksperimentima (Fehr & Fischbacher 2003).

17. Trebalo bi napomenuti da ove psihološke koristi nisu nužno razlozi altruističnog čina, već više prateći efekti.

znanje genetskim prenosom i individualnim učenjem, ali za razliku od životinja, ljudi takođe uče jedni od drugih, što je poznato kao proces socijalnog učenja ili prenošenja kulture (Hodgson 2012; Richerson & Boyd 2005).<sup>18</sup> Može se reći da se ljudi koji potiču iz različitih kulturnih grupa ponašaju različito, uglavnom zato što su stekli različite veštine, uverenja, vrednosti i norme ponašanja. Te razlike opstaju jer učimo od svojih roditelja, drugih odraslih iz okruženja i vršnjaka.

18. Neki oblici kulture su takođe identifikovani i među neljudskim primatima (McGrew 1998).

# Koncept

koevolucije gena i kulture podrazumeva da je kultura deo sredine u kojoj se odabiraju geni, dok sa druge strane genetska osnova utiče na evoluciju kulture. Ako je intuiciji blisko da biologija, naši geni, oblikuju način na koji razmišljamo i ponašamo se, da kultura utiče na naše gene manje je intuitivno. Koevolucija gena i kulture može se pokazati na primeru evolucije varenja laktoze kod odraslih. Mleko je oduvek bilo hrana za mladunce sisara. Pošto se laktoza javljala samo u majčinom mleku, odrasli sisari nisu imali potrebu za enzimom neophodnim za varenje laktoze. Većina ljudi može da probavi mleko kao novorođenče, ali ne i kao odrasla osoba. Međutim, neki odrasli ljudi mogu svariti laktozu. To je zato što poseduju određeni gen koji kontroliše varenje laktoze kod odraslih. Ovaj gen je nastao kao rezultat adaptacije



na naviku konzumiranja mleka. U nekim delovima sveta ljudi već dugo uzgajaju krave i konzumiraju sveže mleko (npr. na severozapadu Evrope), prema poračunima, dovoljno dugo da bi se ovaj gen razvio kao odgovor na upotrebu mleka. Jednom kada se raširio, podsticao je još veću potrošnju mleka. Drugim rečima, kultura – navika konzumiranja mleka – dovela je do pojave gena, koji je potom uticao na dalje širenje ove navike.

**A**nalogija je upečatljiva: koevolucija gena i kulture objašnjava poreklo altruističnog ponašanja među ljudima podjednako kao i konzumiranje mleka i varenje laktoze. **Ljudi se, poput drugih organizama, ponašaju altruistički prema svojim srodnicima, kao i u malim grupama, kada se očekuje uzvraćanje altruističnog čina, ali za razliku od drugih organizama, deluju altruistički i prema potpunim neznanjcima.** Da bismo razumeli postupak kojim prirodna selekcija favorizuje altruistično ponašanje među nepovezanim ljudima, moramo da uvedemo koncepte različitih nivoa delovanja prirodne selekcije i grupne selekcije. Možemo razmišljati o prirodnoj selekciji kao procesu koji se odvija na više nivoa: među genima unutar pojedinca, među pojedincima unutar grupe i među grupama (Richerson & Boyd 2005; Wilson 2015). Prirodna selekcija na ovim različitim nivoima može se događati istovremeno i oni mogu imati različite relativne snage. U biologiji je ovaj proces najšire prihvaćen, kao onaj koji „radi“, mehanizam delovanja prirodne selekcije na nivou gena, te su i objašnjenja altruizma (srodničkog i recipročnog) na tom nivou. Pomenuta dva oblika altruizma

opstala su zato što u krajnjoj instanci donose dobrobit genima jedinke koja se na taj način ponaša, drugim rečima u pitanju su „**sebični geni**“ (Dokinz 1979). Da li to znači da možemo reći da su radnje za dobrobit drugih samo naizgled altruistične? Da se u krajnjoj instanci sve mogu svesti na sebičnost?

**G**rupna selekcija, odnosno selekcija na nivou grupe, čini se, može dodatno objasniti postojanje altruizma među ljudima. Grupna selekcija je mehanizam evolucije kada prirodna selekcija deluje na nivou grupe. Prema ovoj koncepciji, grupe se prilagođavaju okolini: prirodna selekcija favorizuje one grupe koje se bolje prilagođavaju svom okruženju, te one napreduju, dok one koje se ne prilagode – nestaju.<sup>12</sup> Prirodna selekcija na nivou grupe favorizuje osobine koje maksimiziraju adaptivne vrednosti, a ne pojedinca (Sober & Wilson 1998). Da bi selekcija na nivou grupe mogla da funkcioniše, neophodno je da postoje sukob i nasledne varijacije među grupama, sa odgovarajućim varijacijama u adaptibilnosti (Richerson & Boyd 2005; Sober & Wilson 1998).

**Postoje dva** koncepta selekcije na nivou grupe: selekcija genetske grupe i selekcija kulturne grupe. Iako je grupa objekat selekcije u oba koncepta, oni se razlikuju, jer se usredsređuju na drugačije nivoe i mehanizme nasleđivanja (Hodgson 2013). U genetskoj grupi su geni uzroci varijacija, dok su kulturni i informativni mehanizmi (kao što su navike pojedinaca i društveni običaji) izvori varijacija u

selekciji **kulturnih grupa** (ibid.).

Da bi selekcija genetske grupe funkcionisala, postoji potreba za ograničenjem međugrupne migracije i genetskog mešanja.

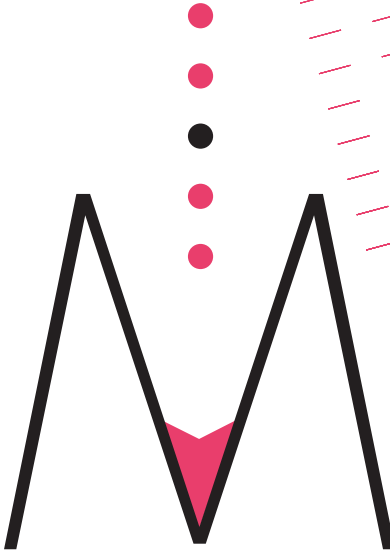
Kada se varijacije među grupama zasnivaju na genetskom materijalu, tada su i vrlo male količine migracija dovoljne da smanje varijaciju. Iako nedostaju dokazi o međugrupnoj migraciji među ranim ljudima, na osnovu dokaza koji se odnose na društvenu dinamiku primata možemo zaključiti da je dolazilo do migracije između grupa (ibid.). Ovo čini prirodnu selekciju na nivou genetske grupe nevažnom silom u evoluciji (Richerson and Boyd 2005). Međutim, migracija između kulturno različitih grupa ne rezultira smanjenjem varijacija između grupa, usled dejstva konformističke pristrasnosti – sklonosti ka imitiranju ponašanja većine i altruističke (moralističke) kazne – naklonosti članova grupe da kažnjavaju pojedince koji krše grupne norme (ibid.). Ova dva mehanizma, koja su evoluirala ne bi li osigurala koheziju grupe, podstiču one koji migriraju da se pridržavaju pravila ponašanja (normi) grupe kojoj su pristupili.

**N**aši *preci iz pleistocena* živeli su u zajednicama u kojima su se različite grupe borile za materijalne resurse. **Grupe čiji su članovi bili predisponirani da saraduju i pridržavaju se normi međusobnog deljenja resursa i brige jednih o drugima imale su veću šansu da prežive i šire se nauštrb grupa čiji se članovi nisu na isti način ponašali** (Bowles & Gintis 2011; Hodgson 2013; Green 2013).

Okruženje koje je podrazumevalo međugrupne sukobe favorizovalo je evoluciju društvenih instinkata kako bi se osigurala saradnja unutar grupa (Richerson & Boyd 2005). A prirodna selekcija na nivou kulturne grupe favorizovala je razvoj onih društvenih instinkata koji grupama donose konkurentsku prednost, poput pravičnosti i empatije. Pojedincima koji nisu posedovali ove društvene instinkte uskraćivana su dobra grupe.

**P**ritom, istorijska dinamika genetske i kulturne grupne selekcije nije bila ni jednokratna niti istog tempa. Ljudske genetske osobine su se tokom hiljada godina vrlo malo menjale, dok se kultura razvijala mnogo bržim tempom (Hodgson 2013). Naše urođene socijalne psihičke osobenosti verovatno su iste kao one koje su posedovali ljudi u pleistocenu (pre 2.588.000 do 11.700 godina). Evolucija u našoj kulturi, promene načina na koji razmišljamo i ponašamo se, dešava se mnogo brže nego evolucija u našim genima. Upravo kultura može da razvije adaptacije na promenljivo okruženje koje geni ne mogu učiniti u kratkom roku.

**Iste** psihičke osobine i socijalne norme zbog kojih smo skloni da favorizujemo dobrobit grupe u odnosu na sopstvene interese, često nas podstiču da u prvi plan stavljamo interese članova grupe kojoj pripadamo ili interese naše grupe u odnosu na koristi članova drugih grupa. Zbog toga smo često „parohijski altruistični“ ili „plemenski nastrojeni“ (Green 2013). Drugim rečima, **grupno sebični**.



edutim, ipak činimo dobro i pojedincima koji ne pripadaju našim društvenim grupama. To doduše ne činimo u onoj meri u kojoj favorizujemo članove svoje grupe, budući da naše ponašanje vode

i emocije i rasuđivanje (Green 2013). Mi imamo emocije – automatske procese koji na osnovu lekcija iz prošlih iskustava vrše pritisak na ponašanje. Poreklo emocija je trostruko. Prvo, naše emocije oblikuju naši geni, zatim kulturno učenje i na kraju lično iskustvo. S druge strane, sposobni smo za rasuđivanje i svesnu primenu pravila odlučivanja i poštovanje etičkih normi. Drugim rečima, znamo šta radimo i zbog čega. Emocije nas obično podstaknu da favorizujemo članove svoje grupe, bilo da se grupa doživljava u smislu etničkog porekla, socijalnog statusa, rodne pripadnosti ili na neki drugi način. Međutim, budući da smo sposobni da rasuđujemo, možemo prepoznati ovu pristrasnost i odlučiti da postupamo u korist osobe koju doživljavamo kao potpunog stranca, kada smatramo da je to dobro, ispravno, itd.

Ukratko, prema evolucionim teorijama, altruistično ponašanje opstaje stoga što u krajnjoj instanci donosi dobrobit ili za altruistu, ili za njegove gene, ili za grupu kojoj pripada. Stoga se čini da su „modeli koji pokušavaju da objasne altruistično ponašanje, u smislu prirodne selekcije, tako dizajnirani da altruizam izostave iz altruizma“ (Trivers 1971: 35). Takvo pristrasno redukcionističko objašnjenje altruizam svodi na jedno od urođenih i koristoljubivih ponašanja – umesto da uzme u obzir, rekli bismo, specifičnu kombinaciju urođenih i naučenih ponašanja. Jer, ne samo da se ponašamo na način koji donosi dobrobit članovima sopstvene, uže ili šire grupe, već smo sposobni da nadidemo svoje „plemenske instinkte“ i činimo dobro potpunim strancima. A takvi postupci, upravo zaštitni znakovi altruizma, ostaju bez objašnjenja.



## Ka interdisciplinarnom objašnjenju filantropije

**E**mpirijski pokazatelji naprosto upućuju da mnogi, čak većina ljudi, na neki način, posvećuje svoje vreme i materijalne resurse za dobrobit drugih ljudi i za opšte dobro (Butcher & Einolf 2017; Jung et al. 2016; Wiepking & Handy 2015). Primetno je, međutim, i da neki daju više ili češće od drugih. Pored toga, kada posmatramo stope raznih filantropskih aktivnosti u različitim zemljama, uviđamo da u nekim zemljama postoje visoke stope doniranja i voloniranja u dobrotvornim organizacijama, dok u drugim takve prakse nisu učestale. Antropološke studije pak pokazuju da stanovnici potonjih zemalja neposredno pomažu jedni. Zbog čega, dakle, ljudi uopšte daju svoje vreme i novac za dobrobit drugih ili za opšte dobro? I kako objašnjavamo razlike u njihovom filantropskom ponašanju?

**Ovim pitanjima** bavili su se naučnici iz različitih disciplina, od socijalne psihologije, sociologije i antropologije, do ekonomije i političkih nauka. Svaka od njih donosi svoje teorijske i empirijske uvide koji mogu objasniti određene aspekte filantropije, ali da bi se potpuno razumeo ovaj fenomen potrebno je uzeti u obzir nalaze različitih disciplina i pristupa. Mada na ovom mestu nije moguće dati sveobuhvatan pregled obimne literature koja objašnjava filantropiju i svaki njen pojedinačni oblik, osvrnućemo se na neka ključna mesta u pokušaju da odgonetnemo zbog čega ljudi posvećuju svoje resurse drugima i zašto daju na načine na koje to čine.

## *Proces donošenja filantropske odluke*

**F**ilantropski činovi nisu nestrukturirani. Njima doduše ne prethodi uvek svesni proces deliberacije, ali je on prisutan čak i kod iznenadnih i hitrih davanja pojedinaца. Ljudi koji su izvodili herojska dela u vanrednim situacijama, kao što je spasavanje iz požara, kada opisuju svoj čin obično navode da nisu uopšte razmišljali, već su videli da je neko u opasnosti i pritrčali su u pomoć. Međutim, svaka svrshodna radnja rezultat je razmišljanja, koje se može „dogoditi munjevito, ali ipak jeste razmišljanje“ (Sober & Wilson 1998: 211). Proces donošenja odluka kroz koji osoba prolazi pre nego što svoje vreme i novac posveti dobrobiti drugih ljudi, uključuje sledeće korake:

- a) Svest o postojanju potrebe za pružanje pomoći ili o postojanju cilja vrednog podrške;
- b) Odluku o pružanju pomoći ili podrške;
- c) Odluku o načinu delovanja; i
- d) Sprovođenje izabranog pravca delovanja.<sup>19</sup>

**S**vaki od ovih koraka oblikovan je ličnim i karakteristikama konteksta koji utiču na to da li će neko svoje materijalne ili nematerijalne resurse posvetiti drugima ili opštem

19. Ovaj proces donošenja odluka u vezi sa pružanjem pomoći je modifikovana verzija procesa donošenja odluke o intervenciji posmatrača koju su razvili Latan (Bibb Latané) i Darli (John Darley) (videti u Dovidio & Penner 2001).



dobru i na koje načine će to učiniti (Radovanović 2019). Pogledajmo bliže kako ovi faktori deluju.

## Zapažanje

■ **D**a bismo delali filantropski, pre svega moramo biti svesni postojanja **potrebe za pomoći ili podrškom** (Bekkers & Wiepking 2011a). Uočavanje da je nekome potrebna pomoć uključuje zapažanje odstupanja između trenutnog stanja u kojem se ta osoba nalazi i onoga što je za nju poželjno u jednoj ili više **dimenzija blagostanja** (Batson 2011). Elementi blagostanja koji se smatraju poželjnim su odsustvo fizičkog bola, anksioznosti, stresa, opasnosti i bolesti, ali i prisustvo fizičkog zadovoljstva, pozitivnog afekta, zadovoljstva i sigurnosti (ibid.). Na primer, videvši beskućnika na ulici kišnog dana kako moli za novac i odeću, shvatamo da mu je hladno i zaključujemo da je potrebno preduzeti mere za uklanjanje njegovog trenutnog neželjenog stanja.

**Karakteristike situacije** – uključujući identitet primaoca, anonimnost pomagača, kao i broj i identitet posmatrača – važni su faktori prilikom donošenja odluke (Staub 2003). Kada je oko osobe kojoj je potrebna pomoć mnogo ljudi, tada je odgovornost podeljena i svaka osoba se oseća manje odgovornom da pruži pomoć (Staub 2003). U nizu eksperimenata, Latan i Darli istražili su uticaj prisustva drugih posmatrača na verovatnoću da će ljudi preduzeti mere

u vanrednim situacijama i otkrili da je sa porastom broja slučajnih prolaznika došlo do smanjenja tendencije prisutnih da pruže pomoć. Taj fenomen postao je poznat kao „*efekat posmatrača*“.

Istraživanje pružanja ili uzdržavanja od pružanja pomoći nekome kome je preko potrebna pojavilo se u psihologiji nakon čuvenog slučaja Kiti Đenoveze sredinom 1960-ih (Staub 2003w). Kiti Đenoveze je nožem nasrtno izbodena ispred svog stana u Kvinsu, dok je 38 svedoka to promatralo sa svojih prozora i niko nije reagovao (Manning, Levin i Collins 2007). „Parabola o 38 svedoka“ rezultira zaključkom da bi „gomile ljudi, i grupe uopšte, mogle biti opasne jer promovisu neaktivnost“ (ibid.: 560). Međutim, „tri ključne karakteristike priče o Kiti Đenoveze koje se pojavljuju u udžbenicima socijalne psihologije (navodeći da je bilo 38 svedoka, da su svedoci gledali sa prozora tokom trajanja napada i da niko nije reagovao) nisu podržane dostupnim dokazima“ (ibid.: 559). Oспорavajući priču o 38 svedoka, Manning, Levin & Collins (2007) razjašnjavaju potencijal grupe da promoviše pomagačko ponašanje. Na primer, mogućnost komunikacije među slučajnim prolaznicima umanjuje mogućnost pojave efekta posmatrača (Darli i saradnici 1973, citirano u Manning, Levin i Collins 2007). Takođe, ako je grupa kohezivnija, manje su šanse da njeni članovi budu neaktivni kada iskrnsne potreba za pružanjem pomoći (Rutkovski i saradnici 1983, citirano u Manning, Levin & Collins 2007).

**S**vest o potrebama obično je rezultat aktivnosti onih koji traže pomoć ili je organizuju u njihovo ime (Bekkers & Wiepking 2011a). Na primer, neko može saznati da je detetu njegovog kolege neophodno skupo medicinsko lečenje, ili na televiziji čuti o izbegličkoj krizi, ili dobiti pismo od dobrotorne organizacije sa upitom za donaciju, itd.

Posebno je važno za percepciju potreba i posledičnu akciju da budemo upitani da pružimo pomoć ili podržimo određeni cilj. Empirisjka istraživanja pokazuju da eksplicitno traženje povećava verovatnoću da će neko volontirati ili donirati novac (Briant et. al. 2003; Putnam 2000; Sokolowski 1996). Drugim rečima, **najčešće dajemo zato što to neko od nas traži.**

## Iako smo okruženi

informacijama u vezi sa patnjom i apelima da se pomogne onima kojima je pomoć potrebna, ne posvećujemo im punu pažnju. Subjektivna percepcija potrebe je presudna. U



svemu što radimo postoji „element sopstva“ (Sen 1977). Dakle, ono što primećujemo kao potrebu i koga vidimo kao osobu u nevolji, zavisi od našeg iskustva, ciljeva, vrednosti i normi kojih se pridržavamo. Uvek ćemo radije podržati cilj koji nam je srcu blizak ili prepoznati patnju sa kojom smo se i sami susreli. Tako, na primer, neko čija draga osoba pati od izvesne bolesti najčešće daje u dobrotorne svrhe u borbi protiv tih bolesti (Bekkers & Wiepking 2011a; Walter et al. 2015).

**Ponekad** ljudi filantropiji pristupaju aktivno, analizirajući različite ciljeve ili organizacije koje bi mogli podržati, razmišljajući o tome koliko da daju i na koji način (Mohan & Breeze 2016). Međutim, postoje dokazi da mnogi donatori zaista ne obraćaju značajnu pažnju na to šta podržavaju (Breeze 2010). Mnogo je dvosmislenosti oko toga šta se podržava i zašto: nije isključen, a verovatno ni redak slučaj, da je donatorima manje bitno ono što organizacija radi od nekih drugih faktora, kao što je, na primer, osećaj zadovoljstva zbog samog čina davanja (ibid.).

## Motivi

Jednom kada smo primetili da postoji potreba za pomoć ili cilj vredan podrške, odlučujemo da li ćemo pomoć pružiti, da li ćemo podržati taj cilj. **Da bismo bili motivisani da nešto učinimo, potrebna nam je želja da postignemo određeno poželjno stanje i svest o načinu na koji se ono može postići** (Sober & Wilson 1998). Motiv možemo definisati kao ciljno usmeravanje psihičke snage u datoj situaciji (Batson et al. 2002; Batson 2011).

**Motivi** su usmereni na **cilj**, što znači da nas podstiču da postignemo promenu koju smatramo poželjnom (ibid.). Cilj može biti, a najčešće i jeste, svesno postavljen, ali možemo delovati a da nismo zaista svesni cilja koji želimo da postignemo: na primer, kada

internalizujemo norme poželjnog ponašanja i postupamo u skladu sa njima, a da zapravo i ne znamo zbog čega postupamo na određeni način.

**M**otivi su psihičke sile, koje nas „teraju“ ka određenom cilju, ka nečemu što želimo da ostvarimo. Pojam želje ne uključuje nužno osećanja i senzacije, ali želju ponekad prate osećanja. Tako na primer neko može saosećati sa nevoljom druge osobe i to joj može pobuditi želju da pruži pomoć osobi u nevolji. Međutim, neko drugi možda neće osećati empatiju, ali možda misli da je pružanje podrške osobi u nevolji dužnost, što takođe pokreće želju da pomogne.

Konačno, motivi nisu jednodimenzionalni, u smislu da se sve što neko čini može svesti na jedan motiv. Često postupamo iz različitih motiva u različitim situacijama. Tako nas jedni motivi pokreću u poslovnim pregovorima, a drugi u odnosima sa prijateljima. Štaviše, istu osobu, u relativno sličnim situacijama, mogu pokretati **različiti motivi**. Mada najčešće učestvujemo u maršu protiv izgradnje rudnika zbog toga što smatramo da je to cilj vredan podrške i zaista nam je stalo do očuvanja prirodne sredine, zamislivo je da se u nekoj situaciji možemo pridružiti protestu zbog toga što nas je prijatelj pozvao i ne želimo da ga razočaramo.

**Ciljevi** davanja mogu biti **instrumentalni ili krajnji**. Dok je instrumentalni cilj sredstvo za nešto drugo, krajnji cilj je sam sebi cilj. Na primer, Suzanin krajnji cilj može biti sticanje reputacije velikuđušne osobe i zato donira organizaciji koja podržava siromašne.

Stoga je ovde dobrobit siromašnih instrumentalna cilj, dok je sticanje dobre reputacije krajnji cilj. U bilo kojoj datoj situaciji možemo imati različite ciljeve, pa tako i različite motive, koji se mogu dopunjavati ili sukobljavati. Mina, na primer, ima oprečne motive. Želi da kupi novu igračku za svoje dete, ali istovremeno želi da kupi igračku za dete u sirotištu. I ukoliko pretpostavimo da može priuštiti samo jednu igračku, moraće da napravi izbor između oprečnih ciljeva. Ali ciljevi se mogu i podudarati u preduzetoj akciji, što onda rekonstrukciju motiva čini posebno složenom. Na primer, Jan učestvuje u čišćenju parka u kraju iz solidarnosti sa grupom komšija koji su pokrenuli akciju, ali istovremeno i zbog toga što se njegova kćerka igra u tom parku i važno mu je da park bude čist. Dakle, njegovi motivi se dopunjuju.

**Osim ciljeva,** svaka radnja može imati i **neplanirane posledice**. Na primer, Oliverov cilj može biti povećanje dobrobiti beskućnika i zbog toga on volontira u skloništu za beskućnike. Međutim, volontiranje takođe proizvodi osećaj zadovoljstva. Ova osećanja su u ovom slučaju neplanirane posledice čina volontiranja i nisu krajnji cilj. Međutim, u nekoj drugoj prilici, Oliverov cilj može biti da iskusiti ovaj osećaj zadovoljstva i volontira samo zbog zadovoljstva koje ono proizvodi.

Dakle, **iza svake svrsishodne radnje stoji motiv, mada ga možda nismo uvek svesni. Kad god želimo da postignemo neku promenu, kad imamo neki cilj (svesno ili**

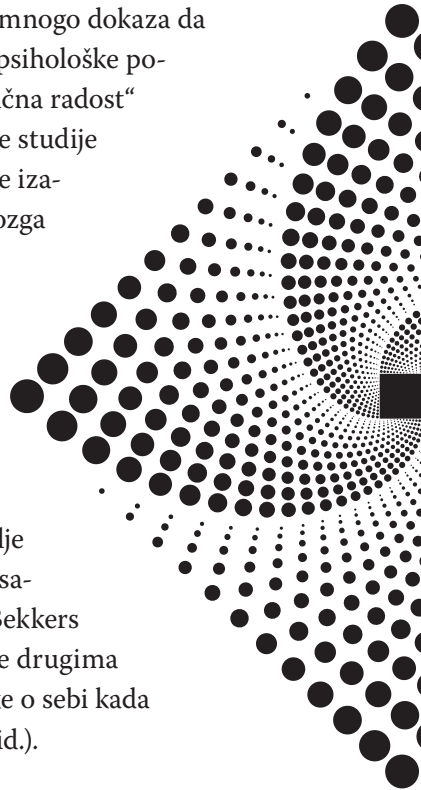
**nesvesno postavljen), motivisani smo da delujemo.** Međutim, nisu sve radnje svrsishodne. Kada se Markova potkolenica iznenada trgne pošto je udario koleno, to nije svrsishodna radnja. Marko nije postavio cilj da pomeri potkolenicu pre nego što se dogodio udarac. Međutim, sasvim je drugačije kada pomera potkolenicu da bi šutnuo loptu dok igra fudbal. Može mu se činiti da je njegova noga „sama poletela ka lopti“, ali je ta radnja voljna i sa ciljem. Isto tako, kada na televiziji vidimo apel za pomoć žrtvama poplava i odmah pošaljemo donaciju putem sms poruke, mada nam se čini da smo postupili bez razmišljanja, iza ove radnje ipak stoji cilj. Mi naprosto ne možemo delovati suprotno svojim motivima, možda ponajpre upravo kod onih motiva kojih nismo svesni. Međutim, **možemo delovati suprotno sopstvenom blagostanju** (koristi, korisnosti, ličnom interesu), obično takođe nesvesno.

**Š**ta napokon možemo zaključiti: **šta (može da) motiviše pojedince da daju vreme i novac drugim ljudima i organizacijama?** U literaturi pronalazimo četiri grupe motiva: egoizam, altruizam, kolektivizam i principizam (Batson et al. 2002). Razlike ova četiri motiva zasnivaju se na razlikama u krajnjim ciljevima. Krajnji cilj egoizma je povećanje sopstvenog blagostanja, dok je krajnji cilj altruizma povećanje dobrobiti druge osobe ili grupe. U slučaju kolektivizma, krajnji cilj je dobrobit grupe kojoj činilac pripada. Kada je nečiji cilj pridržavanje određenog principa, bez obzira na posledice po sebe, grupu kojoj pripada ili druge, tada je u pitanju principizam. Svaki oblik filantropije može biti motivisan bilo kojim od ovih motiva.

## Egoizam

Ponekad učestvujemo u filantropskim aktivnostima ili ih pokrećemo kako bismo stekli **psihološku, socijalnu i materijalnu korist za sebe** (Kolm 2006). Postoji mnogo dokaza da pomaganje drugima proizvodi pozitivne psihološke posledice (nagrade) koje se nazivaju „empatična radost“ (Andreoni 1990). Štaviše, neuropsihološke studije ukazuju da doniranje u dobrotvorne svrhe izaziva neuronske aktivnosti u oblastima mozga koje procesuiraju nagrađivanje (Bekkers & Wiepking 2011). Pored toga, studije ukazuju i na povezanost između ličnog blagostanja i volontiranja (Bruni 2006). Takođe se ističe da volontiranje povećava osećaj pripadnosti zajednici, što je važna komponenta životnog zadovoljstva (ibid.). Psiholozi dalje tvrde da je filantropsko davanje u vezi sa samopoštovanjem i osećajem postignuća (Bekkers & Wiepking 2011). Pored toga, pomaganje drugima može biti efikasan način popravljanja slike o sebi kada je neko uradio nešto zbog čega se kaje (ibid.).

**M**edutim, ove **psihološke koristi** mogu biti samo neplanirane posledice filantropskog čina, a ne njegov glavni motiv, što je naročito primetno u sampožrtvovanim akcijama koje se preduzimaju. Kada neko skoči u jezero da spasi dete koje



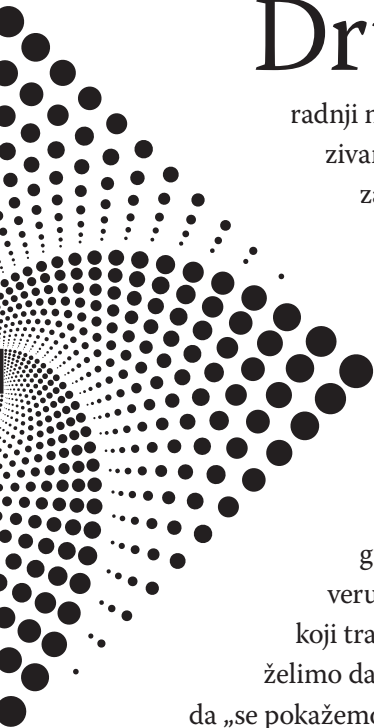


se utapa, verovatno ne razmišlja o osećaju zadovoljstva koje će uslediti po uspešno obavljenom činu, a čak i kada može da predvidi takve psihološke koristi, spasilac i dalje može biti motivisan dobrobiti osobe u nevolji. Činjenica da se psihološka korist može predvideti ne znači da je njeno postizanje bilo i cilj akcije (Marsh 2016).

## Drugi egoistički razlog

za preduzimanje filantropskih radnji može se pronaći u ostvarivanju nečega što nazivamo **društvenim koristima**, doduše opet za „mene“: izgradnji reputacije i dobre slike o sebi u očima drugih, ugledu, ostvarivanju priznanja i izbegavanju kazni (Bekkers & Wiepking 2011c; Kolm 2006). Tako studije otkrivaju da kada nekoga rođak ili prijatelj pita da donira novac u neku svrhu, ta osoba daje veći iznos nego kada to učini neko koga ne poznaje (Bekkers & Wiepking 2011c). Moguće objašnjenje za ovakvo ponašanje je da više verujemo bliskoj osobi i njenom sudu da je cilj za koji traže podršku vredan, ali takođe može biti i da želimo da u očima bliskih osoba „ispadnemo dobri“, da „se pokažemo“ kao filantropi. Empirijske studije takođe ukazuju da je dobra reputacija ili pozitivno mišljenje zajednice veoma važan faktor koji podstiče davanje – stoga ljudi često vole da njihove donacije budu poznate drugima (ibid.).

**K**ao što je već istaknuto u odeljku o evoluciji altruizma, imamo predispoziciju da nagradimo druge za saradnju



i sklonost ka nametanju sankcija onima koji krše norme i propuštaju da uzvrate pomoć. Često verbalno i neverbalno hvalimo darežljivost. Takođe, uskraćujemo pomoć onima za koje znamo da ne saraduju sa drugima, da ne pružaju podršku onima kojima je potrebna. Imajući ovo u vidu, često posvećujemo vreme i novac zbog toga što je to **društveno poželjno ponašanje** iz kojeg možemo ostvariti socijalne koristi. Ne samo to: filantropija, posebno elitna, kroz vekove je bila način za ostvarenja **političkog uticaja**.

**K**onačno, filantropija može biti podstaknuta **materijalnim koristima**. Na primer, neko može volontirati kako bi povećao šanse za posao. Empirijski dokazi širom sveta pokazuju da mnogi studenti volontiraju kako bi poboljšali svoje izgledе za zaposlenje (Handi et al. 2010; Wuthrow 1991). Darivanje može biti motivisano ostvarivanjem poreskih olakšica i reputacije koja može doneti materijalne koristi za poslovanje filantrokapitalista (McGoey 2012). Ako se u prethodnom primeru može reći da je reč o investiciji, darivanje u potonjem poprima oblik ekonomske razmene.

**U** kratko, filantropija je egoistički motivisana uvek kada je krajnji cilj posvećivanja materijalnih i nematerijalnih resursa u korist drugih ili opšteg dobra zapravo povećanje sopstvenog blagostanja (psihološkog, socijalnog ili materijalnog).



## Kolektivizam

**Krajnji cilj filantropskog čina može biti manje ličan, možemo u prvi plan staviti dobrobit grupe kojoj pripadamo.** Često činimo nešto u korist svog susjedstva, košarkaškog kluba u kojem igramo, grada, etničke grupe, itd. Postovljamo ciljeve grupe u centar svog delanja najčešće iz solodarnosti, kada smo spremni da snosimo odgovornost i posledice zalaganja za druge s kojima prepoznajemo sličnost ili s kojima delimo interese (Prainsack & Buyx 2011). Solidarnost je kohezivni faktor koji može objasniti brojna prosocijalna ponašanja, od saradnje do fiantropije (Bayertz 1999; Vasiljević 2018). Ona podrazumeva osećaj zajedništva i delovanje kao posledicu toga (Komter 2005). U periodima akutnih kriza, poput one koju je stvorila pandemija kovid-19, doniranje novca i volon-tiranje u organizacijama i inicijativama koje pružaju podršku ljudima pogođenim krizom često su podstaknute solidarno-šću sa žrtvama (Theodossopoulos 2016; Sitrin and Sembrar 2020).

**N**e samo u doba kriza, već i u „mirnodop-sko“ vreme, pripadnost grupi važan je faktor koji pokreće na pružanje podrške članovima grupe ili zalaganje za *zajednički interes*. Najbrojniji volonteri su zapravo volonteri udruženja – oni koji svoje vreme posvećuju neprofitnoj grupi koja je osnovana s ciljem pružanja usluga ili ostvarivanja ciljeva članova te grupe (Smith & Stebbins 2016). Iako kao član grupe uživa u blagodati svog čina, volonterov prevashodni

interes je doprinos dobrobiti sopstvene grupe, pa se kolektivism razlikuje od egoizma. Takođe se razlikuje i od altruizma, jer činilac ne može biti isključen iz blagodati svog čina.

## Altruizam

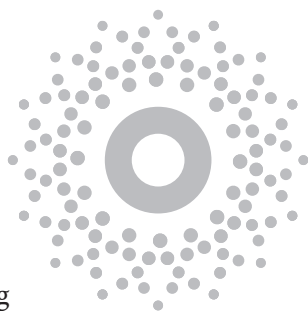
Kada je krajnji cilj ponašanja dobrobit drugog (pojedince ili grupe), tada je motivacija altruistična. Dobrobit drugih postaje cilj koji vodi naše ponašanje kada imamo naklonost prema nekome, kada **saosećamo** sa situacijom druge osobe, ili kada doživljavamo sebe kao čvrsto povezane sa drugima kroz **osećaj zajedničke humanosti**.

**K**ada smo sa nekim bliski, kada volimo nekoga, želimo ono što je najbolje za tu osobu i njenu dobrobit postavljamo kao cilj koji vodi naše postupke. Naklonost prema članovima porodice, prijateljima i kolegama može uticati na to da im pomognemo, da pružimo podršku na razne načine (Kolm 2006). Pored toga, često saosećamo sa osobom u nevolji i žao nam je zbog nedaća koje su je snašle, čak i kada tu osobu uopšte ne poznajemo. To je stoga što imamo sposobnost postavljanja sebe u tuđu perspektivu i razumevanja osećanja druge osobe, te učestvovanja u njenom emotivnom iskusstvu. Drugim rečima – imamo sposobnost empatije, koja nas može podstaći na postupke za dobrobit osobe u nevolji (Batson 2011).

**B**rojna empirijska istraživanja ukazuju da je pomaganje često uzrokovano **empatičkom brigom** (Batson 2011; Kolm 2006; Marsh 2016; Oliner i Oliner 1988; Schokkaert 2006; Sen 1977; Smith 2009). U svojoj analizi motivacije za spasavanje Jevreja tokom Drugog svetskog rata, Oliner i Oliner (1988) otkrili su da je „empatična reakcija pobudila više od trećine (37%) spasilaca na njihovo prvo pomaganje“ (ibid.: 189). Neposredni susret sa osobom u nevolji bio je ponekad dovoljan da podstakne posmatrača da pruži utočište. Pored direktnog susreta, empatična osećanja mogu se pobuditi i posrednim kontaktom, na primer kada na televiziji vidimo patnje povređenih tokom zemljotresa ili slušamo priče koje prikazuju tuđe nedaće.

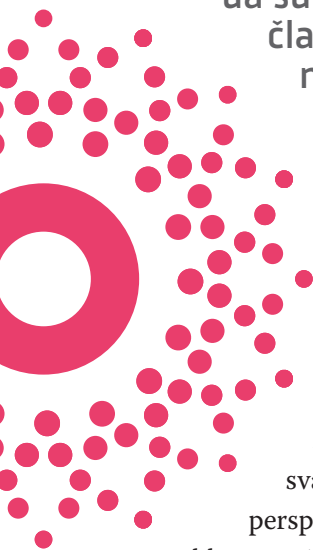
**O**sim empatične brige, dobrobit drugih može se postaviti kao krajnji cilj postupka i iz određenog pogleda na svet, tako-zvane altruističke perspektive, koja podrazumeva percepciju da su ljudi čvrsto povezani kroz zajedničku humanost, te da svako ima pravo da se sa njim ili njom postupa humano (Monroe 1996). Kada neko ima takvo viđenje sveta, postavljanje dobrobiti drugih kao krajnji cilj postupka proizilazi iz prepoznavanja da je sa jedne strane akter ljudsko biće i zbog toga mora da se deluje na određeni način, a s druge

strane osoba koja ima pravo na određeni tretman. Druga studija o herojskim delima spasavanja Jevreja od nacističkog pogroma tokom Drugog svetskog rata upravo je pokazala značaj altruističke perspektive, budući da su spasioci koji su učestvovali u studiji imali ovakvo viđenje (ibid.). Opisujući svoje postupke, mnogi su navodili da nisu ni razmišljali, već da su refleksno pomagali. Kada su se suočili sa osobom u nevolji, smatrali su da nemaju drugog izbora već da pruže pomoć, čak i ako to znači da rizikuju sopstvene živote zbog života nepoznatih ljudi. Takva osećanja i reakcije bili su čvrsto ukorenjeni u njihovom pogledu na svet, njihovoj percepciji sopstvenog mesta u svetu i odnosa sa drugima.



**Zanimljivo je da su oni koji su ugrožavali svoj i život članova svoje porodice da bi pomogli neznancu, verovali da se ponašaju normalno, da u njihovom ponašanju nema ničeg neobičnog. Takva očekivanja u pogledu onoga što predstavlja normalno ponašanje mogu objasniti zašto spasioci tako često imaju osećaj da je njihovo ponašanje refleksno, a ne rezultat svesnog procesa. Ne**

samo u takvim vanrednim situacijama, već i u svakodnevnom životu, oni koji imaju altruističku perspektivu posvećuju svoje resurse kako bi doprineli blagostanju drugih.



## Principizam

**M**ožemo posvetiti svoje vreme i novac dobrobiti druge osobe ili činiti stvari za dobrobit zajednice, društva, prirodnog okruženja, itd. zbog toga što smatramo da je *to* ispravno, dobro, da nam je to **dužnost**, ili zato što smatramo da je to poželjno ili očekivano ponašanje. Drugim rečima, krajnji cilj filantropske aktivnosti može biti i **pridržavanje određenog principa ili norme**.

**D**ruštvene norme pravila su društvenih grupa. Pravilo čini normom grupe to što ga prihvataju članovi te grupe (Brennan et al. 2013). Kao i na nivou čitavog društva (npr. države), socijalne norme se stvaraju i u manjim grupama – referentnim grupama, poput porodice i grupe prijatelja (ibid.). Iako su neka pravila prihvaćena kroz svestan proces razmatranja, norme su najčešće neplanirani, neočekivani rezultati interakcija među ljudima, koji regulišu odnose i društveni život uopšte (Brennan et al. 2013; Hodgson 2013). Društvene norme nam govore šta je prikladno i očekivano ponašanje u određenim situacijama. One se često razlikuju od društva do društva, dok moralne norme pretenduju na univerzalnost. Pored toga, one ponekad mogu biti u sukobu.

**D**a bismo bolje razumeli razliku između dve norme, možemo ponovo razmotriti kao su sugrađani Poljaci spasavali Jevreje tokom Drugog svetskog rata. U Poljskoj pre Drugog svetskog rata postojalo je neprijateljstvo prema Jevrejima i preovlađujuća društvena norma ne bi podstakla pružanje pomoći pripadnicima ove

zajednice. Međutim, zahtev za univerzalnošću moralnih normi i postupanjem sa svim ljudima kao jednakima, čak i u takvim društvima, može neke ljude navesti da se odupru društvenoj normi koja preovlađuje i pruže podršku i ljudima iz marginalizovanih grupa (Oliner & Oliner 1988). Spomenuta empirijska studija Olinera i Olinera pokazuje da je većina spasilaca (52%) izvršila svoj prvi čin pomaganja jer je osećala obavezu prema socijalno referentnoj grupi (socijalna norma) – neko od članova grupe kojoj pripada zamolio je osobu da pruži pomoć, dok su moralne norme inspirisale tek 11% spasilaca. Našim ponašanjem u velikoj meri upravljaju društvene norme, koje internalizujemo i osećamo u vidu unutrašnjeg pritiska (Bowles & Gintis 2011). Utvrđeno je da na dobrotvorne priloge donatora utiče nivo doprinosa koji daju drugi članovi referentne grupe (Andreoni & Scholz 1990, citirano u Sokolovski 1996).

**D**a obavezu prema referentnoj grupi osećamo snažnije nego što doživljavamo dužnost pridržavanja moralnih načela, ne predstavlja iznenađenje, s obzirom na tribalističku prirodu naših društvenih instinkata. Kao što je istaknuto u odeljku o evoluciji altruizma, oni nas podstiču da favorizujemo članove svoje grupe, bez obzira na to da li je grupa percipirana kroz etničko poreklo ili društveni status.

## Čini se da je briga **O**

drugom načelu koje podrazumeva da je postupanje u skladu s njim uvek „ispravna stvar“. Pa kako onda možemo razlikovati



altruizam i principizam? – Možda jedino na osnovu motivacionog karaktera te brige. Dok se ljudi koji su motivisani altruizmom brinu o dobrobiti drugih, oni koje pokreće principizam brinu o pridržavanju pravila. Tako, neko može biti ravnodušan prema drugoj osobi i njenom blagostanju, ali sama činjenica da je osoba u nevolji i da je pomaganje takvoj osobi ispravan čin, može je motivisati da pruži pomoć.

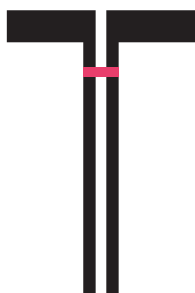
## *Norma uzajamnosti*

**Iako** su socijalne norme pravila koja regulišu ponašanje određenih grupa, pa se stoga razlikuju u različitim društvima, neke od njih su univerzalne. Jedna takva norma je **norma uzajamnosti ili reciprociteta** (Gouldner 1960; Hodgson 2013), koja „u svom univerzalnom obliku postavlja dva međusobno povezana, minimalna zahteva: (1) ljudi treba da pomažu onima koji su im pomogli i (2) ljudi ne smeju da povrede one koji su im pomogli“ (Gouldner 1960: 171). Norma uzajamnosti nam nameće obavezu da uzvratimo dobro delo (ibid.).

O reciprocitetu smo već govorili kada smo govorili o davanju. Ne samo u arhaičnim društvima, već i u savremenim, **norma uzajamnosti, koju čine dar, zahvalnost i uzdarje, osnovno je pravilo darivanja** ne samo materijalnih dobara, već i vremena, emocija, truda, itd. (Komter 2005). Savremeni pogledi na normu uzajamnosti pojavili su se u teoriji socijalne razmene,

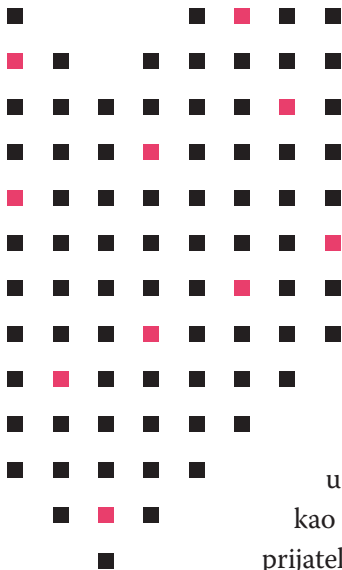
koja primenjuje koncepte iz mikroekonomije i psihologije, pretpostavljajući tako da činioци ulaze u društvenu razmenu kako bi zauzvrat ostvarili ličnu korist (Moody 2008). Međutim, uzajamnost je često teško razlikovati od altruizma, a teško ga je smatrati i ličnim interesom (Putnam 2000).

**U literaturi** se najčešće navode tri tipa uzajamnosti: direktna, indirektna ili generalizovana i uzajamnost između grupa (Moody 2008). **Direktna uzajamnost** se javlja kada jedna osoba daje drugoj i potom prima povratni poklon od iste osobe (Moody 2008; Putnam 2000). Tako često pružamo pomoć komšijama očekujući da će nam biti uzvraćeno istom merom kada nama pomoć zatreba. Direktna recipročnost stoji u osnovi odnosa i međusobne podrške bliskih ljudi. **Indirektna ili generalizovana uzajamnost** se dešava kada jedna osoba daje drugoj, a povratni poklon dobija od treće osobe (Moody 2008; Putnam 2000). Davaoci krvi često ističu da očekuju da će se naći neko ko će dati krv za njih ili njihovu decu kada zatreba (Titmuss 1970). Konačno, uzajamnost između grupa se dešava kada su akteri uzajamne razmene, koje bi mogle biti i direktne i indirektnе, grupe, kao što je to bio slučaj u arhaičnim zajednicama.



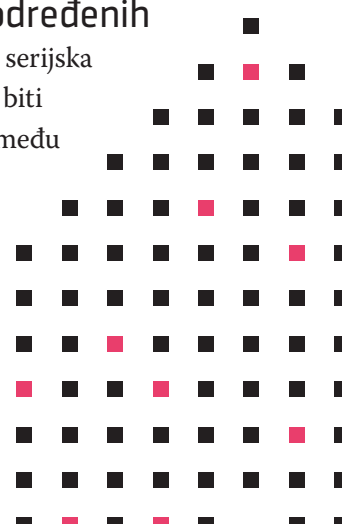
eorija socijalne razmene usredsređuje se na strukturu razmene, a ne na njeno značenje za aktere i naglašava važnost uzvraćanja poklona početnom davaocu (Moody 2008). Međutim, u nekim slučajevima ljudi opisuju posvećivanje svojih materijalnih i nematerijalnih resursa kao uzajamnost čak





i kada ne dobiju povratni pokon. Da bi uzeo u obzir takve slučajeve, Mudi (Moody 2008) u okviru generalizovane recipročnosti razvija podtip **lančane recipročnosti** koji može objasniti prakse u kojima ljudi svoj čin darivanja objašnjavaju kao uzvratanje za ono što su dobili od roditelja, prijatelja, mentora, prethodne generacija, itd. pružajući nešto trećoj strani – svojoj deci, učenicima, sugrađanima itd. Struktura takve razmene ne može otkriti uzajamnost, jer se čini da su u pitanju jednosmerni transferi. To se može objasniti time da su primaoci internalizovali normu uzajamnosti i osećaju obavezu da uzvrate ono što smatraju da su dobili, čak i kada za takvo ponašanje ne postoji spoljna sankcija ili nagrada (ibid.).

**D**rugim rečima, osećaj **obaveze da se uzvratiti može nastati iz uverenja da je neko dobio mnogo od društva ili određenih grupa i pojedinaca** (Silber 1998). Stoga, serijska uzajamnost, kao i direktna i indirektna, mogu biti deo objašnjenja ne samo za uzajamnu pomoć među bliskim ljudima, već i za davanje nepoznatim pojedincima i organizacijama (Moody 2004; Wuthnow 1991).



## Socijalni resursi

**N**e samo naše subjektivne dispozicije u pogledu percepcije, motivacije i internalizovanih normi, već i lični i društveni resursi kojima raspolažemo utiču na našu odluku o filantropiji. Resursi su materijalna ili nematerijalna dobra koja se mogu koristiti u društvenoj (inter)akciji (Musick and Wilson 2008). Ono što ovde podrazumevam pod socijalnim resursima neki autori nazivaju socijalnim kapitalom (Lin 2004; Coleman 1988; Putnam 2000), što je pojam o kojem postoji mnoštvo definicija (Adam & Rončević 2003). Ideja da su interakcije u dobrovoljnim udruženjima osnov socijalnog kapitala i uspešne demokratije dovodi se u vezu sa radom Tokvila, Mila i Zimela, dok su sam **koncept socijalnog kapitala** u sociološka istraživanja uveli Burdije, Koleman i Lin osamdesetih godina prošlog veka. Od devedesetih, a posebno nakon objavljivanja Patmanove knjige *Učiniti da demokratija deluje: građanske tradicije u modernoj Italiji* (*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, 1993), dolazi do širokog prihvatanja, proučavanja i primene ovog koncepta.

**G**eneralno, postoje dva pogleda na *socijalni kapital*, u zavisnosti od nivoa na kojem se ostvaruju koristi: 1) individualni i 2) kolektivni (Lin 2004). Glavna premissa koja stoji iza prve perspektive je da ulaganje u društvene odnose povećava verovatnoću uspeha pojedinca (ibid.). Dok lične resurse poseduje pojedinac i sastoje se od materijalnih i simboličnih dobara, socijalni resursi se nalaze u odnosima između ljudi, koji jačaju identitet i prepoznavanje

nekoga kao člana grupe, zatim olakšavaju protok informacija unutar grupe, utiču na ponašanje i odluke članova grupe (ibid.). Dakle, socijalni resursi su ugrađeni u odnose koje imamo sa drugima i pomažu nam da postignemo svoje ciljeve (Musick & Wilson 2008). **Socijalni kapital** se u drugoj perspektivi smatra kolektivnim dobrom, mada se ističe da su interakcije pojedinaca od ključne važnosti za uspeh grupe, kao i da socijalni kapital koristi i pojedincima. U okviru ove perspektive postoje tri škole mišljenja: Burdijeva, Kolemanova i Patmanova (Adam & Rončević 2003; Lin 2004; Field 2003). Dok je za Burdijea socijalni kapital proces kroz koji dominantna klasa jača privilegovani položaj, za Kolemama i Patmana socijalni kapital je javno dobro (Lin 2004).

**Burdije** socijalni kapital vidi kao agregat stvarnih ili potencijalnih resursa koji su povezani sa posedovanjem trajne mreže više ili manje institucionalizovanih odnosa među ljudima (Bourdieu 1986). Pojedinci imaju različit obim socijalnog kapitala, u zavisnosti od veličine mreže veza koje mogu efikasno da mobilišu i od obima kapitala (ekonomskog, kulturnog ili simboličkog) koji poseduje svaka osoba sa kojom su povezani (ibid.). Prema Kolemanu, socijalni kapital je određeni aspekt društvene strukture koji olakšava radnje (ibid.). Socijalni kapital omogućava postizanje određenih ciljeva koji inače ne bi bili mogući (ibid.).

**Patnam** definiše socijalni kapital kao **društvene mreže i norme uzajamnosti i poverenja** koje iz njih proističu

(Putnam 2000). Društvene mreže podrazumevaju međusobne obaveze članova i učvršćuju normu reciprociteta, što olakšava saradnju na korist svih članova (ibid.). Društvene mreže takođe omogućavaju „ogovaranje“ i druge načine formiranja reputacije, što je važno za uspostavljanje poverenja među članovima grupe (ibid.). Budući da društvene mreže uključuju međusobne obaveze svojih članova, one stvaraju lance direktnog reciprociteta. Takođe, česta interakcija između različitih grupa ljudi proizvodi normu generalizovane uzajamnosti. Poverenje da će postojati neko na koga ćemo moći da se oslonimo kada nam podrška bude potrebna, presudno je za opštu uzajamnost. Termin socijalno (interpersonalno, generalizovano) poverenje koristi se da bi označio poverenja među ljudima u društvu (ibid.). Prema Patnamu, društvene mreže i norme poverenja i reciprociteta, drugim rečima socijalni kapital, olakšavaju kolektivno delovanje, utiču na ekonomske performanse i demokratiju (ibid.). Socijalni kapital, prema Patnamu, može imati različite oblike: članovi šire porodice, redovni igrači preferansa, cimeri u studentskom domu, udruženja građana, ekološki pokret, internet grupa za časakanje, itd. Patnam naglašava da je najbolji način da se proceni verovatnoća davanja vremena, novca i krvi ili čak činjenja manje usluge – saznati koliko su jake nečije veze sa porodicom, prijateljima i komšijama, koliko su aktivni u formalnim udruženjima (ibid.). Ljudi koji su aktivni u formalnim organizacijama (kao što su, na primer, profesionalna udruženja, crkve itd.) ili neformalnim grupama (četvrti, grupe prijatelja) verovatno će biti pozvani da pruže podršku, doniraju vreme ili novac (Putnam 2000,

Sokolovski 1996). Pored toga, oni koji su proširili društvene mreže verovatnije će dobiti pomoć od drugih, a oni koji su dobili pomoć češće se osećaju obaveznim da uzvrate (Komter 2005; Moody 2008; Putnam 2000).

## *Lični resursi*

**L**ični resursi su **karakteristike pojedinaca** koje se mogu objektivno izmeriti, kao što su nivo obrazovanja, prihod, zdravlje i slobodno vreme (Musick & Wilsom 2008). Na primer, žena sa punim radnim vremenom koja se brine o deci i domu na raspolaganju ima malo vremena za pružanje pomoći drugima van svog domaćinstva. Osoba sa zdravstvenim problemima može imati dosta slobodnog vremena, ali možda joj nedostaje fizička snaga potrebna za volontiranje u nekoj organizaciji. Osoba bez prihoda, iako spremna da pokloni novac ugroženima, nema materijalnih sredstava za to. Drugim rečima, **neko može biti voljan da pomogne, ali zbog nedostatka resursa možda neće biti u stanju da pruži pomoć**. Svaki oblik filantropije zahteva određene resurse. Međutim, nisu svi resursi podjednako važni za svaku formu filantropije. Recimo, za neke oblike volontiranja važna su specifična znanja i iskustva. Takođe, nedostatak slobodnog vremena može biti veća prepreka volontiranju nego doniranje novca.

## Obrazovanje

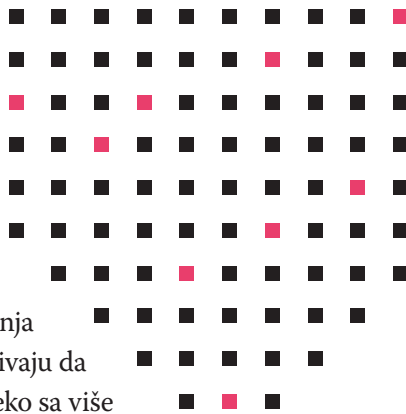
**K**roz obrazovanje ljudi stiču veštine i kompetencije neophodne za obavljanje različitih volonterskih aktivnosti u organizacijama (Musick & Wilson 2008). Takođe, obrazovanje nas osposobljava za kritičko ispitivanje društvenih problema i pronalaženje mogućih načina za njihovo rešavanje (ibid.). Pored toga, obrazovani ljudi imaju šire društvene mreže i stoga je veća verovatnoća da se obaveste ili da se od njih zatraži da doniraju ili volontiraju (ibid.). Verovatnije je i da imaju veće poverenje u druge ljude i imaju tendenciju da se pridruže većem broju organizacija (Huang et al. 2009). Stoga ne iznenađuje da je **obrazovanje jedan od najsnažnijih prediktora gotovo svih oblika altruističnog ponašanja** (Putnam 2000). Potvrđena je pozitivna veza između davanja novca organizacijama i nivoa obrazovanja u većini empirijskih studija koje uključuju obrazovanje kao promenljivu (Bekkers & Wiepping 2011a), kao i da to važi kroskulturalno: studije iz različitih zemalja pokazuju da su volonteri obrazovaniji od onih koji ne volontiraju (Musick & Wilson 2008).

## Dohodak

**Veći lični dohodak ukazuje** na veću sposobnost za doniranje materijalnih sredstava. Empirijski je potvrđena pozitivna veza između dohotka i doniranih iznosa



(Bekkers & Wiepping 2011b). Međutim, **nekon-**  
**kluzivni** su rezultati kada je u  
pitanju odnos visine dohotka i šansi  
za doniranje. Neke studije pronalaze  
pozitivnu vezu između dohotka i davanja  
novca organizacijama, dok druge otkrivaju da  
nije nužno veća verovatnoća da će neko sa više  
finansijskih sredstava donirati pre nego neko sa manje  
sredstava (ibid.).



**K**ada razmišljamo o **volontiranju** kao neplaćenom radu, možemo tvrditi da što neko više zarađuje, manje su šanse da će volontirati, jer je za njega racionalnije da svoje vreme provodi radeći za nadnicu nego da besplatno ulaže napor (Mussick & Wilson 2008). Dakle, visina dohotka i volontiranje bi trebalo da su negativno povezani. Međutim, volontiranje možemo smatrati aktivnošću koja zahteva materijalna sredstva. Troškovi volontiranja nisu samo u obliku vremena, već se javljaju i materijalni troškovi, recimo troškovi prevoza. Štaviše, ljudi sa višim primanjima imaju tendenciju da pripadaju većem broju udruženja te je veća verovatnoća da će se od njih tražiti da volontiraju. Stoga je alternativna hipoteza da što neko više zarađuje, to je veća verovatnoća da će volontirati. Empirijski podaci tako pokazuju da su spremnost za volontiranje i visina prihoda ipak pozitivno povezani (ibid.).

## Zdravlje

# Bez

**dobrog zdravlja** mnoge aktivnosti ne bi mogle da se obavljaju. Osoba lošeg zdravstvenog stanja mora potrošiti

mnogo više energije da bi pomogla nego osoba dobrog zdravlja, ako je uopšte u mogućnosti da pruži pomoć drugima.

Ljudi sa zdravstvenim problemima, zbog često skupih medicinskih tretmana, imaju na raspolaganju manje finansijskih sredstava koje mogu donirati organizacijama i ljudima u nevolji. Međutim, ljudi koji su bolovali mogu se lakše poistovetiti sa onima koji imaju isti problem. Stoga ne iznenađuje da upravo bivši pacijenti doniraju zdravstvenim ustanovama ili medicinskim istraživačkim centrima.

## Slobodno vreme

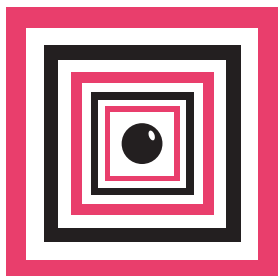
# Nedostatak

vremena može biti važna **prepreka** volontiranju, pomaganju drugima i učestvovanju u neformalnim grupama, te je očekivano da će spremniji da se posveti drugima biti neko ko ima više slobodnog vremena na raspolaganju. U empirijskim istraživanjima ispitanici ističu da je manjak slobodnog vremena najčešći razlog zbog kojeg ne volontiraju. Na primer, u



anketi Ujedinjenog Kraljevstva preko polovine (58%) ispitanika koji nisu volontirali izjavilo je da je uzrok tome nedostatak vremena (Smith 1998), dok je tri četvrtine anketiranih Kanadana navelo isto to kao glavni razlog što ne volontiraju više (Hall et al. 2006). Iako se radi o subjektivnim procenama raspoloživog vremena, smisleno je pretpostaviti da vreme provedeno u plaćenom radu i u kućnim poslovima i nezi članova porodice utiče na vreme provedeno u pružanju pomoći drugima i volontiranju u organizacijama.

**S**tudije koje se bave odnosom kućnih poslova i volontiranja fokusiraju se na sate potrošene na kućne poslove, brigu o članu porodice i sate provedene u volontiranju. Što neko više sati potroši na kućne poslove i/ili negu, ima manje vremena na raspolaganju za volontiranje u organizacijama. Neka istraživanja iz Australije i Holandije potvrđuju ovu pretpostavku, dok jedno istraživanje iz Sjedinjenih Država ukazuje da je vreme provedeno u kućnim poslovima imalo pozitivan efekat na volonterske sate (Musick & Wilson 2008). Ovo bi se moglo objasniti time



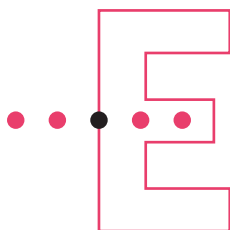
da su one (najčešće su u pitanju žene, kada je reč o brizi i kućnim poslovima) koje se zalažu za dobrobit svog domaćinstva i članova porodice generalizovale ovu posvećenost tako da uključi i brigu o dobrobiti drugih van domaćinstva (ibid.).

## Demografske karakteristike

**Sklonost** ka filantropskim aktivnostima varira u zavisnosti od demografskih karakteristika pojedinaca, kao što su rod, starost, bračni i radni status.

### Rod

**R**odne razlike u sklonosti ka filantropiji često se pripisuju psihičkim i razlikama u moralnom mišljenju, socijalnim normama, kao i razlikama u ličnim i socijalnim resursima kojima raspolažu muškarci i žene. Orijentacija na odnose i međuza-visnost, empatija i saosećanje, često se smatra da je u vezi sa ženskom psihom (Gilligan 1993). Žene neretko definišu i prosuđuju sebe kroz brigu o drugima (Gilligan 1993; Noddings 2013). Objašnjenje za ovo moglo bi se nalaziti u normativnoj koncepciji rodnih uloga, u kulturnim i društvenim vrednostima koje se pripisuju onom navodno glavnom domenu aktivnosti žena u privatnoj sferi i „brižnom radu“ (Komter 2005; Wilson & Musick 1997). Konačno, žene češće imaju razgranate društvene mreže (Einolf 2010). Međutim, davanje vremena i novca zahteva posedovanje tih resursa. Muškarci imaju prednost u pogledu nivoa resursa kao što su dohodak i obrazovanje (Wit & Bekkers 2015).


 Empirijski podaci nedvosmisleno pokazuju **veću verovatnoću da će žene pružiti direktnu pomoć pojedincima nego muškarci** (Gundelach, Freitag i Stadelmann-Steffen 2010; Hank and Stuck 2008; Wilson and Musick 1997; Helms i McKenzie 2013). Žene takođe češće nego muškarci obavljaju kućne poslove i brinu o deci i rodbini (Kahn, McGill, Bianchi 2011). Ne samo da postoji direktan efekat pola na neformalno pomaganje, već je veća verovatnoća da žene pridaju veću vrednost ovakvom ponašanju, što dalje podstiče pomagačko ponašanje (Wilson & Musick 1997).

Empirijske **studije o rodnim razlikama u formalnom volontiranju pak nisu jednoznačne.**

Na osnovu istraživanja u Sjedinjenim Državama (Wilson & Musick 1997; Musick & Wilson 2008), Australiji, Velikoj Britaniji, Japanu (Musick & Wilson 2008), Holandiji i Italiji (Dekker i Van den Broek 1998), možemo zaključiti da je veća verovatnoća da nađemo žensku osobu među volonterima. U istraživanju sprovedenom u Kanadi, međutim, ne postoje rodne razlike, dok je u Švedskoj i Nemačkoj (Helms & McKenzie 2013) veća verovatnoća da će muškarci volontirati (Wilson & Musick).

**K**ada je reč o novčanim doprinosima organizacijama, **veza između pola i davanja takođe nije jasna** (Wiepking i Bekkers 2012). Prema nekim istraživanjima, ne postoji rodna razlika u doniranju organizacijama (Bekkers 2007; Bolton & Katok 1995), dok druge studije ističu da je veća verovatnoća da

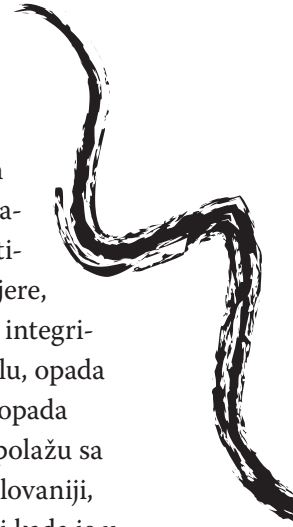
doniraju muškarci (Bekkers 2010), a postoje i istraživanja iz Sjedinjenih Država i Ujedinjenog Kraljevstva koja pokazuju da je veća verovatnoća da će žene donirati novac nego muškarci (Piper & Schnepf 2008). Studija sprovedena u Holandiji takođe pokazuje da je veća verovatnoća da će žene donirati, ali da muškarci doniraju veće sume (Wit & Bekkers 2015).

## Starosna dob

**Faze životnog ciklusa** u skladu s kojima smo integrisani u društvo utiču na količinu resursa kojima raspolažemo i određuju i naše prioritete i interese. Životni ciklus sastoji se od tri glavne faze: rana faza, posvećena socijalizaciji i formalnom obrazovanju; srednja faza, posvećena razvoju karijere i formiranju porodice; i treća, koju odlikuje osamostaljivanje dece i odlazak u penziju (Musick & Wilson 2008). Mladi i stariji ljudi imaju više slobodnog vremena od onih u srednjem stadijumu (ibid.). Međutim, veća je verovatnoća da će mladi i sredovečni biti integrisani u društvene mreže putem škole, fakulteta i posla (ibid.). Raspoloživi prihod se povećava sa godinama. Konačno, stariji ljudi mogu preći sa brige o svojoj deci na pružanje podrške drugima (ibid.).

**E**mpirijski pokazatelji iz SAD-a ukazuju da je stopa volontiranja veća u adolescenciji nego u ranoj odrasloj dobi (ibid.). To je verovatno zato što škole, crkve i druge

institucije podstiču ili, u nekim slučajevima, zahtevaju uključivanje u volonterske aktivnosti svojih mladih. Takođe, mlađi odrasli su pod pritiskom obaveza. Ljudi srednjih godina najverovatnije će volontirati, jer se pretpostavlja da imaju već razvijene karijere, stabilno mesto boravka, decu u lokalnim školama i integrisani su u zajednicu. Jednom kada deca napuste školu, opada roditeljsko volontiranje. Međutim, volontiranje ne opada ozbiljno sve dok ljudi ne dostignu starost, kada raspolažu sa manje novca, kada su lošijeg zdravlja i socijalno izolovaniji, što sve otežava volontiranje. Isti obrazac nalazimo i kada je u pitanju neformalno volontiranje, koje se s godinama povećava, a kasnije opada (Gundelach, Freitag & Stadelmann-Steffen 2010). Što se pak tiče veze između godina starosti i doniranja novca, uobičajeno se smatra da je ova veza pozitivna – da sa povećanjem godina raste verovatnoća da će neko donirati – ali neka istraživanja otkrivaju da davanje upravo opada sa starenjem.



## Bračno stanje

**Stupanje** u brak i formiranje porodice značajno **menjaju naše prioritete**, interesovanja, raspoloživost društvenih mreža i količinu resursa kojima raspolažemo, utičući na to kako ćemo odlučiti da trošimo svoja finansijska sredstva i slobodno vreme (Musick & Wilson 2008). Neka empirijska istraživanja

pokazuju da je veća verovatnoća da će osobe koje su u braku ili vanbračnoj zajednici volontirati u organizacijama ili pružati neformalnu podršku nego oni koji nisu (Wilson 2000; Gundelach, Freitag & Stadelmann-Steffen 2010), a isto važi i za doniranje novca (Bekers & Wiepking 2011d).

## Radni status

**Ljudi** koji su zaposleni imaju na raspolaganju manje slobodnog vremena od nezaposlenih, penzionera i studenata. Uspeh u nečijoj karijeri zahteva naporan rad i duge sate koji ne ostavljaju mnogo vremena za volontiranje (Wuthnow 1991), stoga zaposlenje može biti prepreka za ovu delatnost. Međutim, iako nam *posao* ostavlja manje slobodnog vremena, on nam pomaže da proširimo društvene mreže i povećava šanse da čujemo za mogućnosti volontiranja ili da se od nas zatraži da volontiramo. Empirijski podaci iz SAD pokazuju da je veća verovatnoća da će ljudi koji imaju posao volontirati (Musick & Wilson 2008). Kada je reč o neformalnom volontiranju, utvrđeno je da su sati provedeni u radnom odnosu u negativnoj korelaciji sa neformalnim volontiranjem (Gundelach, Freitag & Stadelmann-Steffen 2010).

**Z**aposlenje donosi **prihod**. Dakle, zaposleni bi trebalo da su spremniji da daju novac nego studenti, nezaposleni i penzioneri koji nemaju toliko novca na raspolaganju. U studijama kojima nedostaje ta promenljiva



(dohodak), efekti zaposlenosti na davanje mogu u stvari odražavati efekte dohotka. Na primer, studija u Australiji otkrila je da je veća verovatnoća da će donirati zaposleni nego oni koji nisu u radnom odnosu (Lyons & Passei 2005).

## *Kultura*

- Definisana kao „vrednosti, stavovi, verovanja, orijentacije i osnovne pretpostavke koje prevladavaju među ljudima u društvu“
- (Huntington 2001: v), kultura predstavlja važan kontekstualni faktor za filantropiju.
- Kultura, u ovom subjektivnom smislu, utiče na to koliko smo spremni da svoje materijalne i nematerijalne resurse posvetimo koristi drugih i opštem dobru, kao i na načine na koje kanališemo svoje davanje: da li putem formalnih organizacija ili neformalno, da li zahtevamo da socijalna prava budu garantovana za sve ili pak smatramo da su pitanja od opšteg značaja u domenu dobrovoljnih aktivnosti pojedinaca, itd.

**N**e iznenađuje da su ljudi skloniji da svoje materijalne i nematerijalne resurse posvete neprofitnim organizacijama u zemljama u kojima se neprofitni sektor doživljava kao važan pružalac socijalne dobrobiti i u kojima

Ljudi imaju osećaj odgovornosti da dobrovoljno doprinesu. Otkriveno je da su stavovi pojedinaca o ličnoj odgovornosti i spremnosti da deluju u interesu socijalne i ekološke dobrobiti društva povezani sa dobrotvornim davanjem (Schuyt et al. 2010).



eđutim, ako se na neprofitni sektor gleda samo kao na dodatak, ljudi možda neće biti voljni da daju podršku oblastima koje se smatraju ključnima u državi blagostanja, poput zdravstva i obrazovanja, iako su voljni da do-

niraju u izražajnim poljima, poput rekreacije i kulture (Wipeking & Handy 2015). Na primer, dobrotvorno darivanje u Švedskoj je u prošlosti bilo strukturirano prema ciljevima koji se ne smatraju odgovornošću javnog sektora (Vamstad & Essen 2012). Potrebe koje se smatraju socijalnim pravima za koje se očekuje da ih država garantuje ne podržavaju se inicijativama pojedinaca, čak i kada država nije uspela da zadovolji te potrebe (ibid.).

## *Institucionalni kontekst*

**Institucionalno okruženje** u velikoj meri oblikuje način na koji posvećujemo svoje materijalne i nematerijalne resurse koristi drugih. Institucije se definišu kao „ustaljene navike mišljenja“ (Hodgson 1988: 7) ili „uobičajeni

način reagovanja na podsticaje“ (Veblen 1994: 117). One su „sistematski obrasci zajedničkih očekivanja, podrazumevanih pretpostavki, prihvaćenih normi i rutina interakcije“ (Chang & Evans 2005: 101). Postoje tri kategorije institucija: formalna ili pisana pravila; neformalne navike, društvene norme ili konvencije; i, na kraju, više ili manje formalne organizacije ljudi (Dutt 2011). Uticaj normi, posebno norme reciprociteta, već je istaknut. Uticaj formalnih pravila i organizacija je od posebnog značaja kada je reč o filantropiji. Institucionalni okvir uključuje model društvenog blagostanja i nivo socijalne sigurnosti koju garantuje država, zatim vladinu politiku u neprofitnom sektoru i na kraju veličinu i karakteristike neprofitnog sektora.

## Tipovi države blagostanja

**Filantropija** se ne može razumeti bez osvrta na socijalnog staranja koji stvara okvir za izražavanje solidarnosti i brige članova društva. Režimi se razlikuju u pogledu izbora da li se i u kojoj meri u proizvodnji socijalne dobrobiti oslanjaju na tržište, koliko na neprofitni sektor, a koliko na državu. Svaki od njih ima specifičnu institucionalnu strukturu i zasniva se na različitim tradicijama industrijskih i drugih društvenih odnosa – što će reći, s obzirom na ono što je naša tema – **distinktivni vrednosni sistem koji određuje ko će dobiti i kakvu podršku, kao i pod kojim uslovima** (Dixon & Kim 2016).

Može se očekivati da tamo gde institucije sistema garantuju socijalna prava i obezbeđuju socijalnu zaštitu građana, aktivnosti neprofitnih organizacija su fokusirane na izražajne oblasti, a da su doniranje novca i volontiranje u organizacijama koje pružaju socijalne usluge dominantni oblici filantropije u zemljama u kojima država garantuje niži nivo ovih prava. Takođe se može očekivati da je direktna pomoć dominantan oblik davanja u zemljama u kojima nema niti institucionalizovane podrške niti podrške formalnih, filantropskih organizacija.

**G**lobalna istraživanja potvrđuju da su **stope davanja vremena i novca organizacijama** veće u razvijenim zemljama nego u zemljama u razvoju ili bivšim socijalističkim zemljama u kojima je civilni sektor manje razvijen (World Giving Index 2015). Međunarodne studije o direktnoj **pomoći** su ograničene (Butcher & Einolf 2017; Bennett & Einolf 2017). Ipak, na osnovu postojećih, kao što je Gallupova svetska anketa koja uključuje pitanje o pružanju pomoći strancu, možemo zaključiti da su razlike među zemljama u pogledu neformalnog volontiranja mnogo manje u poređenju sa formalnim volontiranjem, koje je, kao što je i očekivano, razvijenije u onim zemljama sa dužom tradicijom neprofitnog sektora i njegovom većom aktivnošću (Gavelin & Svedberg 2011). Pitanja o neformalnoj pomoći uključena su u Evropsku socijalnu anketu koja neformalnu pomoć definiše kao „pružanje pomoći drugim ljudima“, isključujući aktivnosti usmerene na porodicu ili kolege, a uzimajući u obzir neformalnu podršku komšijama, prijateljima i strancima.

Postoje razlike u neformalnom volontiranju među evropskim zemljama, pri čemu su zemlje u centralnoj i zapadnoj Evropi (Austrija, Švajcarska, Holandija, Nemačka) rangirane više od zemalja u južnoj i istočnoj Evropi (Grčka, Portugalija, Španija, Poljska, Češka) (Smith i saradnici 2016). Možemo da zaključimo da **direktna podrška nije nestala, niti se smanjila u razvijenim zemljama** (Einolf et al. 2016; Salamon et al. 2017).

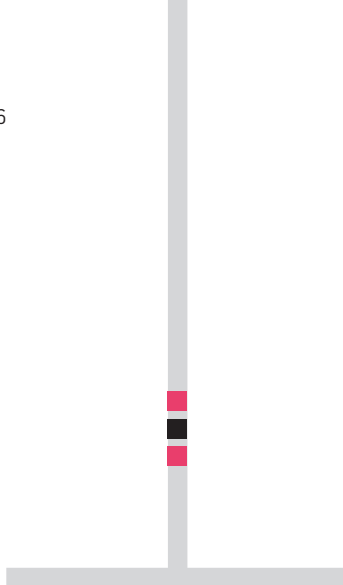
## Vladina politika u neprofitnom sektoru

**V**ladina politika prema neprofitnom sektoru uključuje pravni okvir za uspostavljanje i rad neprofitnih organizacija, vladinu podršku u pogledu finansiranja, kao i fiskalne podsticaje.

**Pravni okvir** je neophodan za uspostavljanje i rad neprofitnih organizacija. On može podstaći neprofitni sektor ili biti prepreka za njegov rast. Regulatorna definiše pravne forme neprofitnih organizacija, njihove uloge i svrhe, načine rada i oblike kontrole. Kada se neprofitni sektor dobro nadgleda i reguliše, ljudi mu mogu više verovati i biti manje zabrinuti zbog prevara ili pronevera. Pravni okvir takođe određuje da li postoji poseban tretman

organizacija koje rade u javnom interesu i kakav je fiskalni i regulatorni status svake od njih.

**K**ada prihodi neprofitnih organizacija makar delimično potiču iz javnog sektora, onda govorimo o državnom finansiranju (Nguyen 2015). Nefitni sektor može igrati dopunsku ulogu vladinim programima u različitim oblastima i tada vladina podrška dolazi u vidu ugovora kojima neprofitne organizacije pružaju specifične usluge društvu, poput obrazovanja i zdravstvene zaštite. To je slučaj u mnogim razvijenim zemljama. Na primer, u Irskoj, Holandiji, Austriji, Norveškoj i Švajcarskoj, Kanadi, neprofitni sektor igra komplementarnu ulogu vladi u pružanju ključnih javnih dobara (ibid.). Takođe, prihodi većine neprofitnih organizacija u Sjedinjenim Državama u velikoj

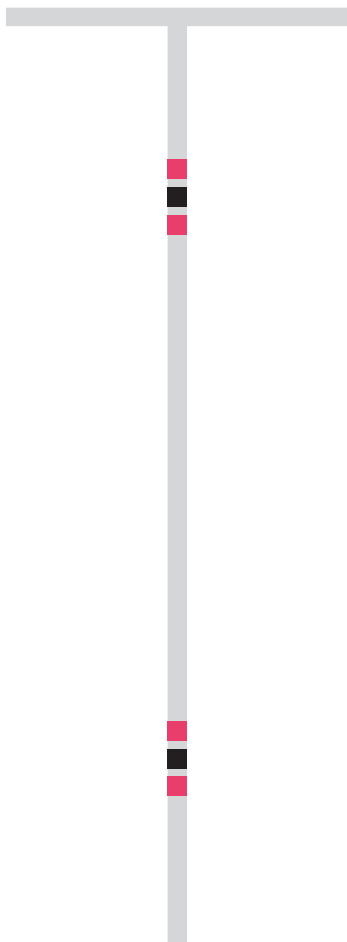


meri zavise od vlade, a ne od filantropije (Lipski & Smith 1990). Dakle, dva sektora mogu biti prilično isprepletana.

**Vladina podrška u smislu finansiranja neprofitnih organizacija ima direktan i indirektan uticaj na filantropiju pojedinaca.** Indirektni uticaj dolazi kroz prošireni neprofitni sektor. Što je veći sektor, veća je potreba za dodatnim finansiranjem kroz pojedinačna davanja, a veća je i potreba za volontiranjem da bi se podržale aktivnosti

neprofitnih organizacija. S druge strane, državno finansiranje može imati direktan efekat ili direktne posledice po novčane doprinose pojedinaca. Ekonomska teorija predviđa da vladino pružanje javnih dobara istiskuje privatne doprinose (Andreoni 1988). Kada vlade pružaju

javna dobra, očekuje se da će potrebe za pojedinačnim novčanim donacijama biti manje. Međutim, empirijske studije retko pružaju podršku takvom **efektu istiskivanja**; zapravo, postoje dokazi o suprotnom efektu. Kada vlada finansira određene neprofitne organizacije, to takođe može biti signal da su ove organizacije pouzdane. U analizama korelacije između vladinog finansiranja i pojedinačnog davanja novca neprofitnim organizacijama u 20 zemalja sveta utvrđen je pozitivan, nelinearan odnos, ali je odnos između dva sektora različit u različitim zemljama (Nguyen 2015). Međutim, analiza na terenu pokazala je da vladina podrška neprofitnim organizacijama orijentisanim na socijalne usluge rezultira prelaskom privatnih donacija sa socijalnih usluga na aktivnosti kao što su kultura, umetnost i sport (Sokolovski 2012).



**K**onačno, vladina politika u neprofitnom sektoru odnosi se na **fiskalni tretman** prihoda neprofitnih organizacija i pojedinačnih donacija. Fiskalni sistem često ima centralnu ulogu u podsticanju rasta neprofitnog sektora ili može biti njegova velika barijera. U mnogim zemljama dobrotvorne organizacije i njihovi donatori imaju pravo na fiskalne beneficije. Dobrotvorne organizacije oslobođene su poreza na prihod, dok pojedinačni donatori ostvaruju poreske olakšice. Kroz takve politike vlada podstiče razvoj neprofitnog sektora i motiviše ljude da doniraju organizacijama. U literaturi je dokumentovano da **fiskalni podsticaji imaju pozitivan uticaj na razvoj neprofitnog sektora**. Zemlje koje imaju povoljniji poreski tretman neprofitnog sektora, pokazuju tendenciju da imaju veće sektore. Empirijski je potvrđeno da je smanjenje troškova donacija kroz poreske olakšice donatorima jedan od važnih mehanizama za podsticanje donacija u dobrotvorne svrhe (Laiton 2015; Bekkers & Wiepking 2011a).

## Neprofitni sektor

**Veličina neprofitnog sektora**, u smislu broja organizacija po stanovniku, stvara kontekst za davanje. Kada je neprofitni sektor u zemlji veći, veća je i potražnja za dobrovoljnim priložima u vremenu i novcu. Međutim, nije bitna samo veličina



sektora, već je još važniji njegov tip. Da bi se razumele današnje razlike u davanju i njihov odnos prema karakteristikama neprofitnih sektora, potrebno je veće razumevanje istorijskog porekla i uloge neprofitnih sektora (Einolf 2015). Salamon i Anhejer pružili su najuticajniju teoriju, nazvanu **teorija socijalnog porekla**, o tome kako istorijski događaji objašnjavaju razlike u neprofitnom sektoru među zemljama (Einolf 2015).

**T**eorija socijalnog porekla predviđa da **vrsta neprofitnog sektora utiče na davanje** (posebno novčanih doprinosa) neprofitnim organizacijama na sledeći način: i) Stope donacija su najviše u liberalnim demokratijama, zatim u korporativističkim demokratijama i na kraju u socijaldemokratskim; ii) Liberalne zemlje imaju najveći nivo donacija za usluge (zdravstvo, obrazovanje, smanjenje siromaštva i stanovanje), prate ih korporativističke, a zatim socijaldemokratske zemlje; iii) Socijaldemokratske zemlje daju najviše donacija za oblasti kulture, sporta i rekreacije, kao i za zagovaranje javnih politika i međunarodnu podršku, prate ih liberalne, a zatim korporativne države; iv) Liberalne zemlje imaju najveći neprofitni sektor, u smislu broja organizacija po stanovniku, posle njih socijalnodemokratske, a zatim korporativističke zemlje (Einolf 2015).

**A**nalize podataka iz 14 zemalja pokazuju delimičnu podršku predviđanjima teorije socijalnog porekla (ibid.). Mada stanovnici liberalnih sistema doniraju veće iznose, kada je u pitanju verovatnoća doniranja, ona nije veća za stanovnike liberalnih demokratija u odnosu na stanovnike socijaldemokratskih ili korporativističkih zemalja

(ibid.). Empirijski podaci pokazuju da je veća verovatnoća doniranja za sport, rekreaciju i kulturu u socijaldemokratskim režimima, ali ne pokazuju da je veća verovatnoća doniranja za socijalnu zaštitu u liberalnim sitemima (ibid.). Korporativističke zemlje, to je makar izvesno, imaju više neprofitnih organizacija po stanovniku od liberalnih ili socijaldemokratskih zemalja (ibid.).

Nivo **profesionalizacije** neprofitnog sektora je još jedan važan kontekstualni faktor za pojedinačno davanje. Profesionalizacija se ogleda u strateškom planiranju, delotvornosti i efikasnosti u kreiranju i sprovođenju programa i korišćenju sredstava. Takođe, profesionalnije organizacije su birokratije sa formalnim procedurama, menadžmentom sa punim radnim vremenom i plaćenim zaposlenima u punom radnom vremenu u neprofitnom sektoru.

**Štaviše,** profesionalizam u prikupljanju sredstava važan je faktor za opredeljivanje nivoa individualnog davanja vremena i novca. Kao što je istaknuto u odeljku o svesti o potrebi pomoći, ljudi doniraju novac i volontiraju kada to neko od njih zatraži češće nego što sami traže filantropske prilike. Pokazatelji nivoa profesionalizma pri prikupljanju sredstava u nekoj zemlji jesu prisustvo formalnog tela koje zastupa i reguliše prikupljanje sredstava i prisustvo stručnjaka za finansijsko savetovanje koji nude



podršku donatorima u razvijanju strategija davanja (Breeze & Scaife 2015).

**J**oš jedna karakteristika profesionalizacije neprofitnog sektora je prisustvo dobrovoljnog regulatornog sistema neprofitnih organizacija. U samoregulativnom sistemu, neprofitne organizacije stvaraju sektorske organizacije koje uspostavljaju kodeks ponašanja kojeg se sve članice dobrovoljno pridržavaju.

## Dakle, kako objašnjavamo filantropiju?

**D**a li ćemo je pokrenuti ili učestvovati u filantropskoj aktivnosti, pre svega zavisi od **osvešćenosti** da je nekome potrebna pomoć ili da postoji cilj vredan podrške. Jednom kada prepoznamo potrebu ili otkrijemo cilj koji vredi podržati, moramo biti **motivisani** da preduzmemo nešto povodom toga. Razni motivi nas pokreću na filantropske aktivnosti. Dajemo i iz egoističnih i iz altruističnih razloga, iz solidarnosti sa drugima i radi postizanja zajedničkih ciljeva, ali i zato što je to u skladu sa društvenim ili moralnim normama. Norma uzajamnosti, koja je pronađena u različitim kulturama, podstiče nas na davanje. Na našu odluku o filantropiji/za filantropiju, međutim, ne utiču samo naše

subjektivne dispozicije u pogledu percepcije, motivacije i internalizovanih normi, već i **lični i društveni resursi** kojima raspoložemo. Ako smo obrazovani, imamo slobodnog vremena, zdravi smo i raspoložemo materijalnim sredstvima, imamo veći kapacitet za davanje. Takođe, što imamo veću mrežu prijatelja, kolega i poznanika, koja nam je izvor informacija i koja pojačava norme uzajamnosti, to je verovatnije da ćemo učestvovati u filantropskim aktivnostima. Stepen tog učešća se može razlikovati tokom životnog ciklusa i zavisiti od bračnog i radnog statusa.

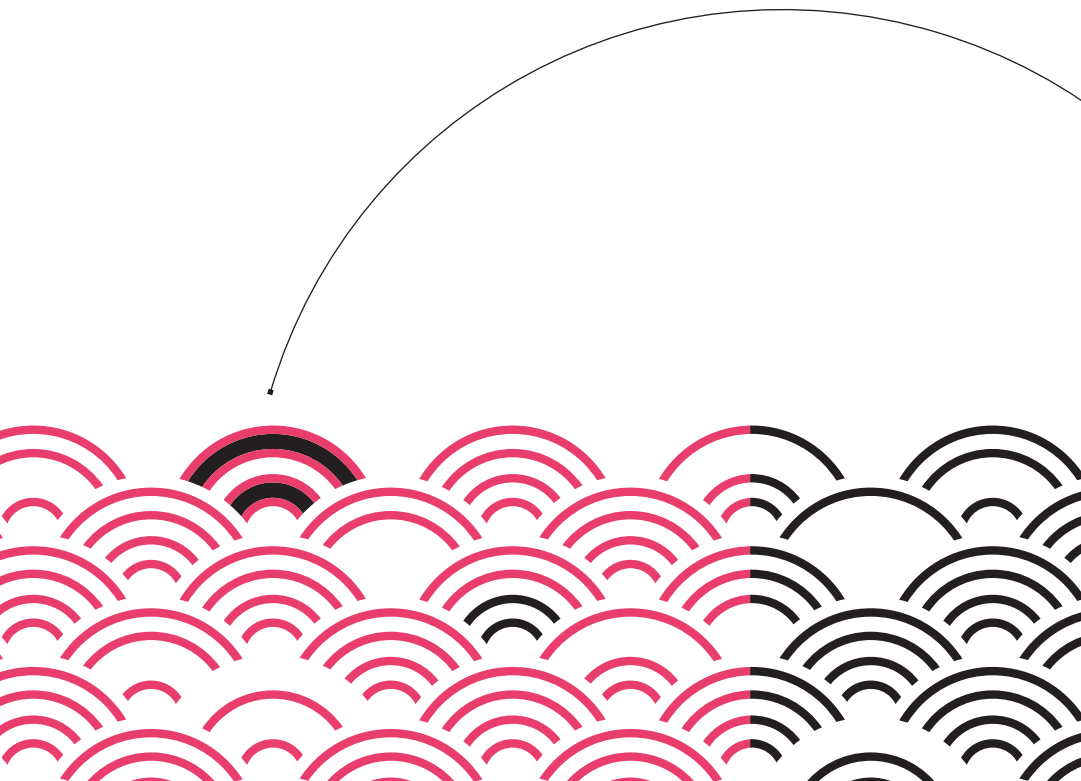
## Karakteristike na nivou pojedinca

samo delimično objašnjavaju ponašanje. Na odluku o posvećivanju materijalnih i nematerijalnih resursa u velikoj meri utiče **kontekst**. Opcije koje su na raspolaganju društvima i pojedincima oblikovane su **kulturom** koja utiče na stavove i očekivanja građana. **Institucionalno okruženje** u velikoj meri definiše način na koji posvećujemo svoje materijalne i nematerijalne resurse koristi drugih. Volontiranje i doniranje organizacijama ne mogu cvetati u zemljama u kojima je neprofitni sektor nerazvijen ili nepostojeći. Pored toga, ako država preuzme punu odgovornost za pružanje socijalne zaštite, možda neće biti potrebe za neprofitnim organizacijama koje deluju u oblasti socijalne zaštite, a uloga porodice i bližnjih

u pružanju podrške može biti neznatna. Međutim, ne mogu se sve potrebe, iako neophodne za ljudski procvat, pretočiti u prava – poput potrebe za ljubavlju, bliskošću, poštovanjem itd. – te se ne mogu zahtevati niti



garantovati (Ignatieff 1984). Stoga bi se moglo tvrditi da čak i kada država pruža sveobuhvatne usluge socijalne zaštite, i dalje postoji mesto za dobročinstvo, bilo putem organizacija ili direktno. U zemljama u kojima je **vladina politika** povoljna za neprofitni sektor i u kojima se on smatra važnim faktorom u pružanju dobara i usluga od javnog interesa, možemo očekivati da će pojedinci svoje vreme i novac posvećivati ovim organizacijama. Međutim, ako ni država ni neprofitne organizacije ne omogućavaju adekvatno blagostanje pojedinaca, okrećemo se tradicionalnijim načinima uzajamne podrške.





# OPREZ?

## FILANTROPIJA

**M**edusobna podrška i pomoć sastavni su činioci života u zajednici. Često je samo združenom akcijom, koja pri tom ima strukturu i trajanje, moguće rešiti određeni problem ili **učiniti željenu promenu**. Dajući svoje resurse, poklanjajući vreme ili novac, zapravo „dajemo glas“ nekom cilju, pokazujemo šta nam je bitno. Neprofitne organizacije tako afirmišu **pluralizam stavova** i omogućavaju **decentralizaciju i korekciju procesa definisanja opšteg dobra**. Ne manje važno je i to što one neretko **dovode u pitanje dominantni sistem vrednosti**. Upravo su filantropske aktivnosti, bile one u vidu doniranja sredstava ili protestnih aktivnosti, imale **ključnu ulogu u osvajanju prava** marginalizovanih grupa u društvu, kao što su zatvorenici, žene, lgbt populacija. Pored toga, mnogi od programa koji se danas smatraju domenom države socijalnog staranja u oblastima penzijskog sistema, sistema zdravstvene zaštite, obrazovnog sistema, svoj nastanak **duguju filantropiji**. Na kraju, filantropija, kako

tokom istorije, tako i danas, omogućava **zadovoljenje potreba** mnogih koji su ugroženi usled prirodnih katastrofa, siromaštva, bolesti, itd. Ne gubeći iz vida pozitivne aspekte filantropije, moramo takođe biti svesni da filantropija može imati i ne tako dobru stranu, kako u pogledu odnosa između direktnih učesnika, tako i sa aspekta opšteg dobra. Postoje određeni rizici koji su svojstveni samom odnosu davanja i primanja, kao i neki koji su specifičniji za određene oblike filantropije.

## Asimetrija moći

**F**ilantropija se često posmatra kao **odnos hijerarhije** u kojem je na jednom kraju osoba koja ima resurse (uglavnom materijalne), a na drugom osoba kojoj su resursi potrebni (Komter 2005). Osoba (kao uostalom i organizacija) koja daje ima moć da uskrati davanje i moć da utiče na upotrebu sredstava. Upitno je u kojoj je meri neko kome treba pomoć zaista slobodan da odbije podršku.

**S**toga ne iznenađuje da je filantropija često kritikovana zbog **paternalizma**: oni koji kontrolišu filantropske organizacije definišu i tretiraju društvene probleme onako kako ih oni doživljavaju, a ne kako ih korisnici vide (Salamon 1987). To može dovesti do podrške oblastima koje



favorizuju bogati, kao što je na primer visoka kultura, dok se one usluge koje su potrebne siromašnima, na primer stanovanje, zanemaruju (Smith & Grønbjerg 2006).

**Darivanje,** čak i unutar bliskih odnosa, ne proizlazi uvek iz brige.

Zapravo, pomažući često osećamo da imamo pravo i da zahtevamo određeno ponašanje osobe kojoj pomoć ukazujemo, namećući joj sopstvenu viziju dobrog života, a zanemarujući šta ta osoba smatra da joj je potrebno i važno. Štaviše, davanje može biti način upražnjavanja moći i jačanja zavisnosti (ibid.). **Autoritet, moć i zavisnost** nisu nimalo retki aspekti odnosa darivanja (ibid.).

**N**erazumevanje potreba i okolnosti primalaca potencijalno je najveće u međunarodnom volontiranju. Takozvani „**volonterski turizam**“ – kada mladi srednje klase iz razvijenih zemalja naprave pauzu između srednje škole i upisa na fakultet kako bi otišli u zemlju u razvoju i učestvovali u volonterskim aktivnostima različitih organizacija, praksa je koja ubrzano raste (Butcher & Smith 2015, Vrasti 2013). Procenjuje se da je u 2008. godini bilo 1, 6 miliona turista volontera (Butcher & Smith 2015). Ne samo da je pitanje da li bi novac uložen u troškove prevoza, osiguranje i podršku volonterima mogao bolje da se iskoristi u lokalnim zajednicama, već i da li ti programi donose korist onima kojima su namenjeni i da li su pak potencijalno štetni. Kulturna nesenzibilnost (Moody 2011), koja se vidi u nepoznavanju lokalnih običaja i u temeljnom nerazumevanju potreba ugroženih pojedinaca i zajednica, teško da može dovesti do vrste pomoći i podrške koja je tim ljudima potrebna.

## Filantropski neuspeh

Postoje određeni rizici i opasnosti svojstveni organizovanoj filantropiji. Nisu retke samo *pronevere i prevare*, već i druge, suptilnije zloupotrebe ovih organizacija. Protivpravno prisvajanje novca ili njegovo neadekvatno trošenje najčešća je zloupotreba. Njih često uočavaju i za njima tragaju mediji. Stoga u mnogim zemljama u kojima je neprofitni sektor dobro razvijen postoji telo koje reguliše rad ovih organizacija.



verovatno najveći problem filantropije kao odgovora na ljudsku patnju leži u njenoj **nedovoljnosti** (Salamon 1987). Činjenica da je dobrovoljna znači da davanje u korist drugih nije zagarantovano. Budući da zavisi samo od dobre volje pojedinca, može se pojaviti „problem slepog putnika“, a čak i kada su voljni, pojedinci nisu uvek u mogućnosti da pomognu, posebno u vreme ekonomskih izazova. Kao rezultat toga, **pomoć može biti uskraćena mnogima.**

**Štaviše,** kada se socijalnim problemima pristupa s nedostatkom profesionalizma ili kroz sitne intervencije, filantropija može delovati **amaterski**, čak i kontraproduktivno (Leete 2006). Mnoge organizacije se oslanjaju na osoblje i volontere bez profesionalne obuke koji nisu sposobni da se na adekvatan način nose sa društvenim problemima (Smith & Grønbjerg 2006).

**T**akođe, organizacije se često usredsređuju na određenu etničku, versku, geografsku ili ideološku grupu, ne nužno na one kojima je podrška najpotrebnija. To dovodi do dupliranja pomoći u nekim slučajevima i praznina u pokrivenosti u drugim (Steinberg 2006). Donatori odlučuju ko zaslužuje pomoć i podršku. Videli smo da je jedna od centralnih premisa filantropije tokom istorije bila da su siromašni odgovorni za svoju nemaštinu i da im je prvo potrebno moralno i versko uzdizanje. Šta čini nekoga zaslužnim ili pak nedostojnim podrške, često može zavisiti od javnog mnjenja koje, opet, može biti predmet pogrešnih uverenja, ili pak manipulacije.

## Antidemokratska

**P**od parolom promocije opšteg dobra, neprofitne organizacije mogu promovisati interese određenih grupa ili pojedinaca koji čak mogu biti štetni za širu zajednicu. Stoga su kritikovane zbog nedemokratskog uticaja na socijalne i javne politike (Reich 2016; Eikenberri & Mirabella 2017). U eri neoliberalizma socijalni problemi se sve više tretiraju kao filantropske mogućnosti, a ne kao politička pitanja, pri čemu

milijarderi umesto izabраниh zvaničnika odlučuju šta donosi dobrobit zajednici (Callahan 2017; Reich 2016).

**Kritike** da je antidemokratska, videli smo, najčešće su upućene

**elitnoj filantropiji**. Budući da raspolažu značajnim sredstvima, ovakve organizacije imaju snagu da utiču na živote mnogih, neretko čitavog društva. One su često u mogućnosti da nametnu svoju viziju opšteg dobra. Za razliku od organa, odnosno postavljenih i izabranih pojedinaca u organima demokratski uređenih država, koji su podložni zameni, filantropske organizacije nije moguće „svrgnuti sa vlasti“ ukoliko građani nisu zadovoljni ishodima njihovih poduhvata.

FILANTROPIJA

PHILANTHROPIA

φιλανθρωπία

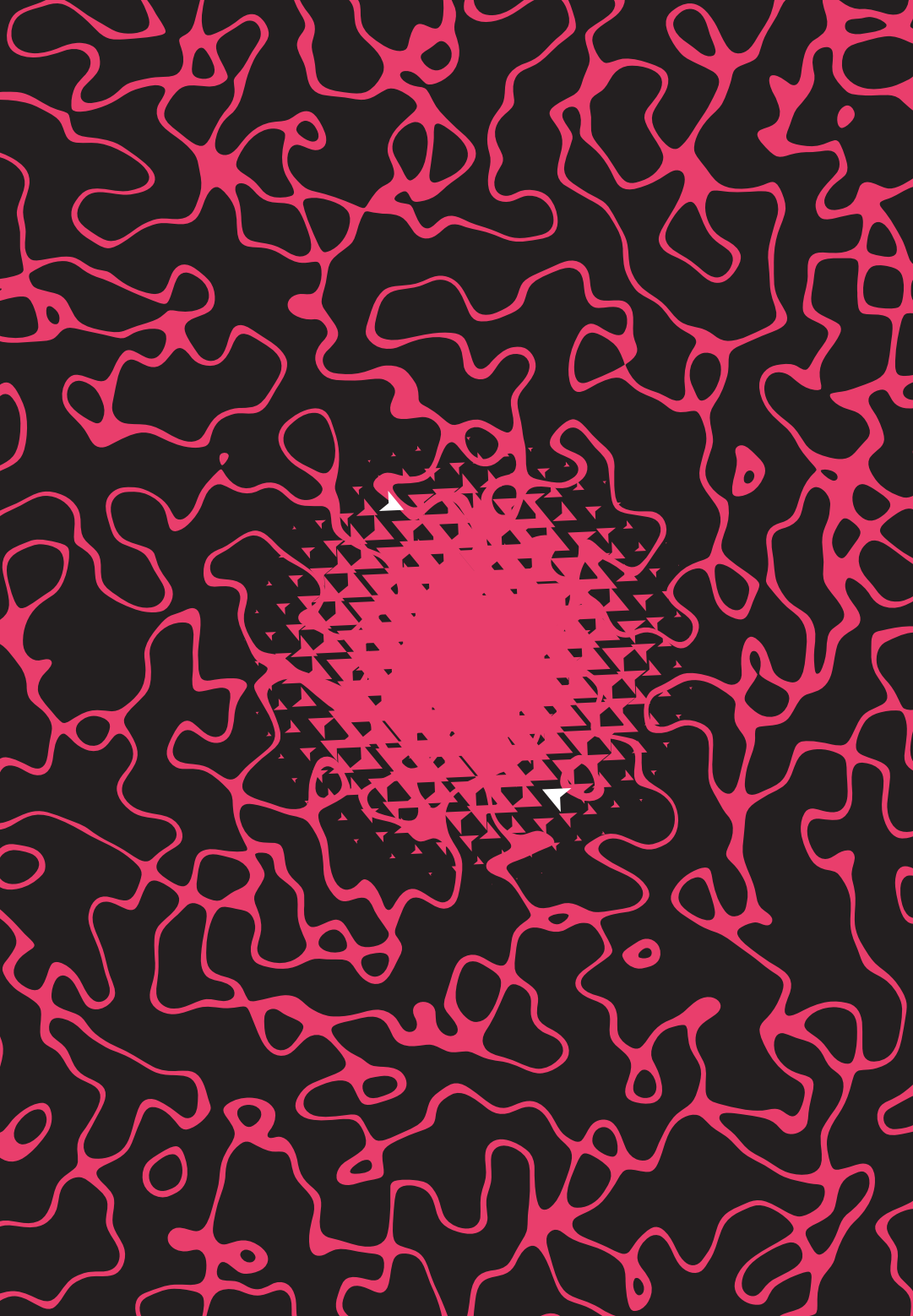
## Produbljuje nejednakosti

Mnoge fondacije usredsređuju svoje aktivnosti

na smanjenje siromaštva i nejednakosti. Međutim, empirijski podaci ukazuju, inividualni projekti ovog tipa daleko od toga da pomažu u smanjivanju strukturne nejednakost na sistemskom nivou (Glucksberg & Russell-Prywata 2018). **Mnogi najveći filantropi, i danas i u prošlosti, zarađivali su svoja bogatstva poslovnim strategijama koje pogoršavaju upravo one društvene i ekonomske nejednakosti koje pokušavaju da uklone** (McGoey 2015).



elitna filantropija kao ekosistem – sastavljen od kapitala, ljudi i institucije – nije u dobroj poziciji da sistemski pristupi rešavanju problema nejednakosti, zbog svoje finansijske veličine koja ima tendenciju da bude manja od poslovnih aktivnosti, te društvenih funkcija koje pomažu da se održe povlašćeni položaj elita (Glucksberg & Russell-Prywata 2018). Tako se čini da elitna filantropija olakšava i pomaže elitama da ostanu na vlasti legitimišući sistem koji proizvodi nejednakosti.



## ZAKLJUČAK:

# KAKVA FILANTROPIJA?

**Kada govorimo o filantropiji govorimo o svim onim radnjama u kojima svoje vreme i novac, sa drugima ili samostalno, formalno organizovani, kroz neformalne grupe ili direktno, posvećujemo kako bismo ublažili patnju drugih ljudi, bilo onih koje poznamo ili potpunih stranaca, ili kako bismo poboljšali kvalitet života u zajednici.** Filantropija je na delu i kada volontiramo u svratištu za beskućnike ili učestvujemo u protestu protiv izgradnje mini hidroelektrana, kada sa komšijama očistimo park u kraju u kojem živimo ili kada organizujemo koncert za prikupljanje sredstava za školarinu kolege sa fakulteta. Filantropija je takođe i kada poklonimo garderobu i igračke deci u sirotištu, doniramo novac ekološkom pokretu, kada spremimo obroke i delimo ih sugrađanima, kada putem sms poruke pošaljemo prilog za lečenje, itd. Filantropija je i kada organizacije – nevladine organizacije, neprofitne organizacije, organizacije civilnog društva, fondacije, zadužbine, udruženja, osnovana sa misijom pružanja pomoći i podrške onima kojima je potrebna

ili zalaganja za bolje društvo – pokrenu različite aktivnosti. Na kraju, filantropija je i kada privredni subjekti ulažu u programe podrške lokalnoj zajednici, recimo grade igrališta za decu ili dodeljuju stipendije za obrazovanje talentovanih đaka, odnosno pokreću aktivnosti za opšte dobro koje (naizgled) prevazilaze okvire svoje primarne svrhe – ostvarivanje ekonomske dobiti. Tada govorimo o korporativnoj filantropiji.

**N**a osnovu istorijskog pregleda možemo zaključiti da je, u ovom ili onom obliku, filantropija uvek bila prisutna, pa i da nam je ona uvek bila potrebna. Ali, kakva nam je filantropija bila i kakva nam je danas potrebna? Prava filantropija, verujem, trebalo bi da pođe od dobrobiti druge osobe. **U svakom konkretnom slučaju, prilikom određivanja dobrobiti osobe, onoga što bi joj smanjilo patnju ili poboljšalo kvalitet života, mora se krenuti od prioriteta, želja, stvarnih potreba te osobe, a ne od darodavčeve vizije onoga što je dobro za drugoga. Dobro poznavanje okolnosti druge osobe, iskrena briga za drugog i želja da se pomogne, neophodni su preduслови da osoba kojoj je pomoć potrebna i dobije pravu podršku.**

**B**udući da se filantropske aktivnosti neretko odnose na veće grupe, pa čak i na sve članove zajednice, **određenje onoga što je opšte dobro nikada ne sme biti samo u domenu**



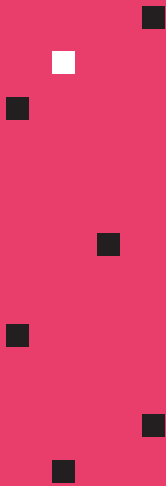
**odluke i izbora pojedinca, posebno kada je u mogućnosti da značajno utiče na živote mnogih.** Definisanje onoga što je važno za zajednicu u bilo kom konkretnom slučaju podrazumeva izbor prioriteta: Koje mesto zauzima zdravlje i zdravstvena nega? Koje socijalna zaštita? A šta je sa obrazovanjem? Kulturom? Naukom i istraživanjem? Životnom sredinom? Sportom? U izboru prioriteta trebalo bi da učestvuju svi oni na koje se izbor odnosi. Trebalo bi preispitati ustaljenu praksu po kojoj najčešće sam darodavac, bilo da je pojedinac, organizacija ili privredni subjekt, odlučuje o tome šta je dobrobit šire zajednice, delujući svakako unutar zakonskog okvira koji je najčešće prilično širok. Pored toga, posebno je pitanje koje su metode najprikladnije, najefikasnije ili najpoželjnije za dostizanje onoga što zajednica smatra važnim ciljevima. Filantropija stoga mora poći i od pitanja: Šta bi trebalo da bude zagarantovano pravo svakoga od nas, a šta u domenu dobrovoljnih aktivnosti?

**Istinska filantropija je, smatram, ona koja omogućava da se čuje glas drugoga i drugačiji glas, koja svojim delanjem nudi praktičnu kritiku manjkavnosti poretka u kojem obitava, otvarajući prostor za promenu ka boljem, pravednijem društvu.**





# Literatura



Literatura Literatura Literatura Literatura Literatura

Literatura Literatura Literatura Literatura Literatura Literatura Literatura Literatura

# Literatura

Adloff, F. and Mau, S. (2006), Giving Social Ties, Reciprocity in Modern Society“, *European Journal of Sociology*, 47 (1), 93–123.

»»»»

Andreoni, J. (1990), „Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving“, *The Economic Journal*, vol. 100, 464–477.

»»»»

Anheir, H. and List R. (2005), *A dictionary of civil society, philanthropy and the non-profitsector*, London: Routledge.

»»»»

Aristotel (2003), *Nikomahova etika*, Novi Sad/Sremski Karlovci: Izdavačka knjižarnica Zorana Stojanovića.

»»»»

Ashford, E. (2018), „Severe Poverty as an Unjust Emergency“ u P. Woodruff (ed.), *The Ethics of Giving: Philosophers' Perspectives on Philanthropy*, Oxford: Oxford University Press. Kindle Edition.

»»»»

Axelrod, R. and Hamilton, W. (1981), „The Evolution of Cooperation“, *Science*, New Series, 211 (4489): 1390–1396.

»»»»

Barman, E. (2017), „The Social Bases of Philanthropy“, *Annual Review of Sociology*, 43 (1): 271–290.

Batson, C. D. (2011), *Altruism in Humans*, New York: Oxford University Press.

▶▶▶▶

Batson, C. D. and Powell, A. A. (2003), „Altruism and Prosocial Behavior“, *Handbook of Psychology, Part Three*, Wiley Online Library: 463–484.

▶▶▶▶

Batson, D, Ahmad N. and Tsang, J-N. (2002), „Four Motives for Community Involvement“, *Journal of Social Issues*, 58 (3): 429–445.

▶▶▶▶

Bayertz, K. (1999), „Four Uses of ‘Solidarity‘“, u K. Bayertz K. (ed.), *Solidarity: Philosophical Studies in Contemporary Culture*, vol. 5, Dordrecht: Springer: 3–28.

▶▶▶▶

Beer, J. (2015), *The Philanthropic Revolution: An Alternative History of American Charity*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Bekkers, R. (2014), „Philanthropic Studies: Two Historical Examples“, <https://renebekkers.wordpress.com/2014/10/27/philanthropic-studies-two-historical-examples/> (pristupljeno 23 januara 2021).

▶▶▶▶

Bekkers, R. and Wiepking, P. (2011a), „A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving“, *Nonprofit and Voluntary Sector, Quarterly*, 40 (5): 924– 973.

▶▶▶▶

Bekkers, R. and Wiepking, P. (2011b), „Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. Part One: Religion, education, age and socialisation“, *Voluntary Sector Review*, 2 (3): 337–365.

▶▶▶▶

Bekkers, R. and Wiepking, P. (2011c), „Who gives? A literature review of predictors of charitable giving II – Gender, marital status, income and wealth“, *Voluntary Sector Review*, 3 (2): 217–246.



Berger, B. (2011), *Attention Deficit Democracy: The Paradox of Civic Engagement*, Princeton, New Jersey :Princeton University Press.

▶▶▶▶

Bennet, M. and Einolf, C. (2017), „Religion, Altruism, and Helping Strangers: A Multilevel Analysis of 126 Countries“, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 56 (2): 323–341.

▶▶▶▶

Bentham, J. (1987), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, London: Pinguin Books.

▶▶▶▶

Bierhoff, H.W. (2002), *Prosocial Behaviour*, Hove: Psychology Press, Taylor & Francis Group.

▶▶▶▶

Bishop, M. & Green M. (2008), *Philanthrocapitalism: How the Rich Can Save the World*, London: Bloomsbury Press.

▶▶▶▶

Bolton, E. and Katok, E. (1995), „An experimental test for gender differences in beneficent behaviour“, *Economics Letters*, 48: 287–292.

▶▶▶▶

Bourdieu, P. (1979), *Algeria 1960: The Disenchantment of the World, The Sense of Honour, The Kabyle House or The World Reversed*, Cambridge: Cambridge University Press.

▶▶▶▶

Bowles, S. and Gintis H. (2011), *A cooperative species: human reciprocity and its evolution*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

▶▶▶▶

Bowman, W. (2010), „Philanthropy and Religion, Christianity“, u H. K. Anheier, S. Toepler and R. List (eds.) *International Encyclopedia of Civil Society*, New York: Springer Science and Business Media: 1162–1166.

Breeze, B. (2010), „How Donors Choose Charities: Findings of a study of donor perceptions of the nature and distribution of charitable benefit“, London: Centre for Charitable Giving and Philanthropy, Occasional paper 1, Alliance Publishing Trust.

▶▶▶▶

Breeze, B. and Scaife W. (2015), „Encouraging Generosity: The Practice and Organization of Fund-Raising across Nations“, u P. Wiepking and F. Handy (eds.), *The Palgrave handbook of global philanthropy*, London: Palgrave Macmillan: 570–596.

▶▶▶▶

Brelaz, G. and Alves M. A. (2009), „Civil society organizations and advocacy: A comparative study between Brazil and the United States“. u B. Enjolras and K. H. Sivesind (eds.), *Civil society in comparative perspective*, Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

▶▶▶▶

Bremner, R. H. (1956), „Scientific Philanthropy 1873–93“, *Social Service Review*, 30 (2):168–173.

▶▶▶▶

Brelaz, G. and Alves, M. A. (2009), „Civil society organizations and advocacy: A comparative study between Brazil and the United States“ u B. Enjolras and K. H. Sivesind (eds.), *Civil society in comparative perspective*, Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

▶▶▶▶

Bremner, R. (1996), *Giving: charity and philanthropy in history*, New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

▶▶▶▶

Brennan, G., Eriksson, L., Goodin R. and Southwood, N. (2013), *Explaining norms*, Oxford: Oxford University Press.

▶▶▶▶

Briggs, A. (1961), „The Welfare State in Historical Perspective“, *European Journal of Sociology*, 2 (2): 221–258.



Bryant, W. K., Jeon-Slaughter, H., Kang, H. and Tax A. (2003), „Participation in Philanthropic Activities: Donating Money and Time“, *Journal of Consumer Policy*, 26 (1): 43–73.

>>>>

Butcher, J. and Einolf, C. (eds.) (2017), *Perspectives on Volunteering: Voices from the South*, Cham: Springer International Publishing AG, Switzerland.

>>>>

Callahan, D. (2017), *The Givers: Wealth, Power, and Philanthropy in a New Gilded Age*, New York: Vintage Books, Penguin.

>>>>

Carnegie, A. (2012), „Evandjelje bogatstva“, *Revija za socijalnu politiku*, 19 (2): 199–206.

>>>>

Chang, H. J. (2003a), *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, London: Zed Press.

>>>>

Chang, H. J. (2003b), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective: Policies and Institutions for Economic Development in Historical Perspective*, London: Anthem Studies in Development and Globalization.

>>>>

Chang, H-J and Evans, P. (2005), „The role of institutions in economic change“, u S. De Paula, and G. Dymiski (eds.), *Reimagining Growth. Towards A renewal of Development Theory*, London: Zed Books: 99–129.

>>>>

Christ, M. R. (1990), „Liturgy Avoidance and Antidosis in Classical Athens“, *Transactions of the American Philological Association* (1974): 120, 147.



▶▶▶▶

Ciceron (1955), *O prijateljstvu, O dužnostima, O starosti*, Beograd: Kultura.

▶▶▶▶

Cnaan, R. A., and Park S. (2016), *The Multifaceted Nature of Civic Participation: A Literature Review*, Brill Research Perspectives E-Books Online.

▶▶▶▶

Coleman, J. (1988), „Social capital in the creation of human capital“, *The American Journal of Sociology*, 94: S95–S120.

▶▶▶▶

Cunningham, H. (2016), “The multi-layered history of Western philanthropy” u Jung, T., Phillips, S. and Harrow, J. (eds.), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Oxon: Routledge.

▶▶▶▶

Cunningham, H. (2020), *The Reputation of Philanthropy Since 1750 Britain and Beyond*, Manchester: Manchester University Press.

▶▶▶▶

Daly, S. (2008), „Institutional Innovation in Philanthropy: Community Foundations in the UK“, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 19: 219–241.

▶▶▶▶

Daly, S. (2012), „Philanthropy as an Essentially Contested Concept“, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 23 (3): 535–557.

▶▶▶▶

Darley, J. M., Teger, A. I., and Lewis, L. D. (1973), „Do groups always inhibit individuals' responses to potential emergencies?“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 26: 395–399.

▶▶▶▶



Dixon, J. and Kim, H. S. (2016), "Social welfare under socialism", u J. Dixon and D. Macarov (eds.), *Social welfare in socialist countries*, London: Routledge.

>>>>

Dokinz, R. (1979), *Sebični gen*, Beograd: Vuk Karadžić.

>>>>

Domingo Gygax, M. (2016), *Benefaction and Rewards in the Ancient Greek City: The Origins of Euergetism*, Cambridge: Cambridge University Press.

>>>>

Edwards, M. (2014), *Civil society*, 3<sup>rd</sup> edn, Cambridge: Polity Press.  
Eikenberry, A. and Mirabella, R. (2017), "Extreme Philanthropy: Philanthrocapitalism, Effective Altruism, and the Discourse of Neoliberalism", *PS: Political Science & Politics*, 51 (1): 43–47.

>>>>

Einolf, C. (2011), „Gender Differences in the Correlates of Volunteering and Charitable Giving“, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40 (6): 1092–1112.

>>>>

Einolf, C. (2015), "The Social Origins of the Nonprofit Sector and Charitable Giving", u P. Wiepking and F. Handy (eds.), *The Palgrave handbook of global philanthropy*, New York: Palgrave Macmillan: 509–529.

>>>>

Einolf, C., Prouteau L., Nezhina T., and Ibrayeva, A. (2016), „Informal, Unorganized Volunteering“ u Smith D. H., Stebbins R. and Grotz J. (eds.), *The Palgrave Handbook of Volunteering, Civic Participation, and Nonprofit Associations*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

>>>>

Elster, J. (2006), „Altruistic behavior and altruistic motivations“, U S. C. Kolm and J. M. Ythier (eds.), *Handbook of the Economics*

*of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1*, Amsterdam: North Holland, 183–206.

▶▶▶▶

Esping-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton: Princeton University Press.

▶▶▶▶

Fagan A. & Ostojic M. (2008). “The UE and Civil society in Serbia: Governance rather than Politics”, *Balkanologie*, 11(1-2).

▶▶▶▶

Fafchamps, M. and Lund, S. (2003), „Risk-Sharing Networks in Rural Philippines“, *Journal of Development Economics*, 71 (2): 261–287.

▶▶▶▶

Fehr, E. and Fischbacher, U. (2003), „The nature of human altruism“, *Nature*, 425 (23):785–791.

▶▶▶▶

Fehr, E. and Schmidt K. (1999), „A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation“, *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (3): 817–868.

▶▶▶▶

Fiske, A. P. (1991), *Structures of Social Life: The Four Elementary Forms of Human Relations*, New York: Free Press.

▶▶▶▶

Frumkin, P. (2002), *On Being Nonprofit: A Conceptual and Policy Primer*, Cambridge: Harvard University Press.

▶▶▶▶

Gautier, A. (2019), „Historically contested concepts: A conceptual history of philanthropy in France, 1712–1914“, *Theory and Society*, 48 (1): 95–129.

▶▶▶▶

Gilligan, C. (1993), *In a different voice*, Cambridge: Harvard University Press.



Glucksberg L. & Russell-Prywata L. (2018), *Philanthropy, Elites and Inequality Understanding Connections and Complexities to Generate Policy Insights*, Draft paper prepared for the UNRISD Conference *Overcoming Inequalities in a Fractured World: Between Elite Power and Social Mobilization* 8–9 November 2018, Geneva.

▶▶▶▶

Gouldner, A. (1960), „The norm of reciprocity: a preliminary statement“, *American Sociological Review*, (25) 2: 161–178.

▶▶▶▶

Graddy, E. A. and Morgan, D. L. (2006), „Community Foundations, Organizational Strategy, and Public Policy“, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35 (4): 605–30.

▶▶▶▶

Green, J. (2013). *Moral Tribes*, London: Atlantic Books.

▶▶▶▶

Gouldner, A. (1960), „The norm of reciprocity: a preliminary statement“, *American Sociological Review*, 25 (2): 161–178.

▶▶▶▶

Greaves, E. H., & Pummer, T. (eds.) (2019), *Effective Altruism*, New York: Oxford University Press.

▶▶▶▶

Grønbjerg, K. A. (2006), „Foundation Legitimacy at the Community Level in the United States“, u K. Prewitt, M. Dogan, S. Heydemann, S. Toepler (eds.), *The Legitimacy of Philanthropic Foundations*, New York: Russell Sage Foundation: 150–174.

▶▶▶▶

Gundelach, B., Freitag, M. and Stadelmann-Steffen, I. (2010), „Making or Breaking Informal Volunteering“, *European Societies*, 12 (5): 627–652.

▶▶▶▶

Halfpenny, P. (1999), „Economic and Sociological Theories of Individual Charitable Giving: Complementary or Contradictory?“, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 10 (3): 197–215.

▶▶▶▶

Handy, F., Cnaan, R. Hustinx, L. Kang, C. L. Brudney, J. Haski-Leventhal, D. Holmes, K. Meijs, L. Pessi, A. Ranade, B. Yamauchi, N. and Zrinščak, S. (2010), „A Cross-Cultural Examination of Student Volunteering: Is It All About Resume Building?“, *Nonprofit and Voluntary Sector*, 39 (3): 498–523.

▶▶▶▶

Harrow, J., Jung T. and Phillips S. (2016), „Community foundations: Agility in the duality of foundation and community“ u Jung, T., Phillips, S. and Harrow, J. (eds.), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Oxon: Routledge.

▶▶▶▶

Helms, S. and McKenzie, T. (2013), „Gender Differences in Formal and Informal Volunteering in Germany“, *Voluntas*, 25: 887–904.

▶▶▶▶

Henriksen, L. S., Stromsens K. and Svedberg L. (eds.) (2019), *Civic Engagement in Scandinavia: Volunteering, Informal Help and Giving in Denmark, Norway and Sweden*, Cham: Springer.

▶▶▶▶

Henriksen, L. S. and L. Svedberg (2010), „Volunteering and Social Activism: Moving beyond the Traditional Divide“, *Journal of Civil Society*, 6 (2): 95–98.

▶▶▶▶

Hodgson, G. (2013), *From pleasure machines to moral communities: an evolutionary economics without homo economicus*, Chicago: The University of Chicago Press.



Hodgson, J, Knight, B. and Mathie, A. (2012), *The New Generation of Community Foundations*, Johannesburg: Global Fund for Community Foundations and International Development Research Centre.

>>>>

Hodgkinson, V. (2003), "Volunteering in global perspective" u P. Dekker and L. Halman (eds.), *The 7 values of volunteering: Cross-cultural perspectives*, New York: Springer, 35–53.

>>>>

Hustinx, L., Cnann R. and Handy F. (2010), „Navigating Theories of Volunteering: A Hybrid Map for a Complex Phenomenon“, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 40 (4): 410–434.

>>>>

Haydon, S., Jung, T., & Russell, S. (2021), „You’ve Been Framed’: A critical review of academic discourse on philanthrocapitalism“, *International Journal of Management Reviews*, 23 (3): 353–375.

>>>>

Ignatieff, M. (1984), *The Needs of Strangers*, Toronto: Penguin.

>>>>

Ilchman, W., Katz S. and Queen E. (eds.) (1998), *Philanthropy in the World’s Traditions*, Bloomington: Indiana University Press.

>>>>

Jackson, B. (2005), „The Conceptual History of Social Justice“, *Political Studies Review*, 3 (3): 356–373.

>>>>

Jung, T., Phillips, S. and Harrow, J. (2016), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Oxon: Routledge.

>>>>

Kahn, J., McGill, B, and Bianchi S. (2011), „Help to Family and Friends: Are There Gender Differences at Older Ages?“, *Journal of Marriage and Family*, 73 (1): 77– 92.

>>>>

Kidd, A. J. (1999), *State, Society and the Poor in Nineteenth Century England*, Basingstoke: Macmillan Press.

▶▶▶▶

Kirk, M. (2012), „Beyond Charity: Helping NGOs Lead a Transformative New Public Discourse on Global Poverty and Social Justice“, *Ethics & International Affairs*, 26 (2): 245– 263.

▶▶▶▶

Klopp, R. L. (2015), *The Rhetoric of Philanthropy: Scientific Charity as Moral Language*, PhD Thesis, Bloomington: Lilly Family School of Philanthropy, Indiana University.

▶▶▶▶

Kolm, S. C. (2006), „Introduction to the economics of giving, altruism and reciprocity“, u S. C. Kolm and J. M. Ythier (eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1*, Amsterdam: North Holland: 4–114.

▶▶▶▶

Komter, A. (2005), *Social Solidarity and the Gift*, Cambridge: Cambridge University Press.

▶▶▶▶

Layton, M. (2015), „The Influence of Fiscal Incentives on Philanthropy across Nations“, u P. Wiepking and F. Handy (eds.), *The Palgrave handbook of global philanthropy*, New York: Palgrave Macmillan, 540 – 557.

▶▶▶▶

Leete, L. (2006), „Work in the Nonprofit Sector“ u W. Powel and Steinberg R. (eds.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2<sup>nd</sup> edition, New Haven: Yale University Press, 159–180.

▶▶▶▶

Lin, N. (2004), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.

▶▶▶▶



Lipski, M. and Smith, S. R. (1990), „Nonprofit Organizations, Government, and the Welfare State“, *Political Science Quarterly*, vol. 104, no. 4: pp. 625–648.

>>>>

Lyons, M. and Passey, A. (2005), *Giving Australia: Research on philanthropy in Australia*, Sydney: University of Technology.

>>>>

MacAskill, W. (2015), *Doing good better: how effective altruism can help you make a difference*, New York: Gotham Books.

>>>>

Manning, R., Levine M. and Colins A. (2007), „The Kitty Genovese Murder and the Social Psychology of Helping: The Parable of the 38 Witnesses“, *American Psychologist*, 62 (6): 555–562.

>>>>

Martin, M. W. (1994), *Virtuous Giving: Philanthropy, Voluntary Service, and Caring*, Bloomington: Indiana University Press.

>>>>

Marsh, A. (2016), „Neural, cognitive, and evolutionary foundations of human altruism“, *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, 7 (1): 59–71.

>>>>

Mauss, M. (2011), *Gift*, Illinois: Martino Publishing.

>>>>

McGoey, L. (2015), *No such thing as a free gift: The Gates Foundation and the price of Philanthropy*, London: Verso.

>>>>

Mitchel, S. (1996), *Daily Life in Victorian England*, Westport: Greenwood Press.

Monroe, KR (1996). *The heart of altruism: Perceptions of common humanity*, Princeton: Princeton University Press.

>>>>



Moody, M. (2004), „Reciprocity“ u D. F. Burlingame (ed.), *Philanthropy in America: A Comprehensive Historical Encyclopedia*, Santa Barbara: CA: ABC-CLIO, 409–411.

▶▶▶▶

Moody, M. (2008), „Serial Reciprocity: A Preliminary Statement“, *Sociological Theory*, 25 (2): 130–151.

▶▶▶▶

Moody M. and Breeze, B. (eds.) (2016), *The Philanthropy Reader*, London: Routledge.

▶▶▶▶

Mottiar, S. and Ngcoya, M. (2016), „Indigenous Philanthropy: Challenging Western Preconceptions“, u T. Jung, S. Phillips, J. Harrow (eds.), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Oxon: Routledge, 151–160.

▶▶▶▶

Musick, M. and Wilson, J. (2008), *Volunteers: A social profile*, Bloomington: Indiana University Press.

▶▶▶▶

Oliner, S. and Oliner, P. (1988), *The Altruistic Personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*, New York: The Free Press.

▶▶▶▶

Ostrander, S. and Schervish P. (1990), „Giving and Getting: Philanthropy as a Social Relation“, u J. Van Til (ed.), *Critical Issues in American Philanthropy: Strengthening Theory and Practice*, San Francisco: Jossey-Bass: 67–98.

▶▶▶▶

Phillips, S. and Jung, T., (2016), „Introduction“, u T. Jung, S. Phillips, J. Harrow (eds.), *The Routledge Companion to Philanthropy*, Oxon: Routledge, 3–35.

Paunović, Ž. (2011), „Neprofitne organizacije – prilog pojmovnom razjašnjenju“, *Godišnjak FPN*, 5 (6): 251–263.

▶▶▶▶



Perišić, N. (2008), „Socijalna država – evolucija jedne ideje“, *Sociologija*, 50 (2): 207–224.

▶▶▶▶

Payton, R. and Moody, M. (2008), *Understanding philanthropy: its meaning and mission*, Bloomington: Indiana University Press.

▶▶▶▶

Platon (1982), „Eutifron“, u: Platon, *Dijalozi*, Beograd: Grafos, 117–137.

Prochaska, F. K. (1990), “Philanthropy” u Francis M. and Longstreth T. (eds.), *The Cambridge Social History of Britain, 1750-1950, volume 3 Social Agencies and Institutions-Cambridge University Press*.

▶▶▶▶

Putnam, R. (2000), *Bowling Alone*, New York: Simon and Schuster Paperbacks.

▶▶▶▶

Radovanović, B. (2017), „Angažman u vidu filantropije“ u Zaharijević, J. Vasiljević (ur.), *Angažman. Uvod u studije angažovanosti*, Beograd/Novi Sad: Institut za filozofiju i društvenu teoriju, Akademski knjiga, 149–161.

▶▶▶▶

Radovanović, B. (2019), *Individual Giving: Theoretical Discussions and the Evidence from Serbia and Canada. Ethical Issues, Contextual and Individual Factors of Giving Time and Money to Organisations and People*, unpublished PhD thesis, University of Cambridge.

▶▶▶▶

Radovanović, B. (2019a), „Altruism in Behavioural, Motivational and Evolutionary Sense“, *Philosophy and Society* 25 (3), Belgrade: Institute for Philosophy and Social Theory, 313–322.

▶▶▶▶

Reich, R. (2016), “Repugnant to the Whole Idea of Democracy? On the Role of Foundations in Democratic Societies”, *PS: Political Science & Politics*, 49 (3): 466–472.

▶▶▶▶

Reich, R. (2018), *Just Giving: Why Philanthropy Is Failing Democracy and How It Can Do Better*, Princeton: Princeton University Press.

▶▶▶▶

Richerson, P. and Boyd, R. (2005), *Not by genes alone: how culture transformed human evolution*, Chicago: The University of Chicago Press.

▶▶▶▶

Reinert, E. (2007), *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor 2007*, London: Constable & Robinson Ltd.

▶▶▶▶

Rochester, C., A. Ellis and S. Howlett (2010), *Volunteering and society in the 21st century*, London: Palgrave Macmillan.

▶▶▶▶

Romm, J. S. (2020), "Introduction", *How To Give: An Ancient Guide to Giving and Receiving*, Oxford: Oxford University Press.

▶▶▶▶

Salamon, L. (1987), „Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State“, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 16 (1-2): 29–49.

▶▶▶▶

Salamon, L. and Anheier, H. (1998), „Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally“ *Voluntas*, 9 (3): 213–248.

▶▶▶▶

Salamon, L., Sokolowski, W., Haddock M. and Associates (2017), *Explaining civil Society Development. Social Origins Approach*, Baltimore: John Hopkins University Press, Kindle Edition.

Savage, M. (2015), *Social Class in the 21st Century* London: Penguin Press.

▶▶▶▶



Schokkaert, E. (2006), „The empirical analysis of transfer motives“, u S. C. Kolm and J. M. Ythier (eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1*, Amstredam:North Holland, 128–176.

>>>>

Scott, N. and Seglow, J. (2007), *Altruism*, Berkshire: Open University Press, McGraw-Hill Education.

>>>>

Schuyt, T., Bekkers, R. and Smith, J. (2010), „The Philanthropy Scale: a Sociological Perspective“, u Measuring New Forms of Pro Social Behaviour, *Social Work & Society*, 8 (1): 121–135.

>>>>

Schuyt, T. (2016), *Philanthropy and the Philanthropy Sector: An Introduction*, Oxon: Routledge.

>>>>

Selle, P., Stromsens, K., Svedberg, L., Ibsen, B., Henriksen, L. S. (2019), „The Scandinavian Organisational Landscape: Extensive and Different“, u L. S. Henriksen, K. Stromsens and L. Svedberg (eds.), *Civic Engagement in Scandinavia: Volunteering, Informal Help and Giving in Denmark, Norway and Sweden*, Cham: Springer.

>>>>

Seneca (2020), „On Benefits“, u *How To Give: An Ancient Guide to Giving and Receiving*, Oxford: Oxford University Press.

>>>>

Silber, I. (1998), „Modern Philanthropy: Reassessing the Viability of a Maussian Perspective“, u J. Wendy and A. Nicholas (eds). *Marcel Mauss A Centenary Tribute*, New York: Berghahn Books, 134–150.

>>>>

Singer, P. (1972), „Famine, Affluence and Morality“, *Philosophy and Public Affairs*, 1 (3): 229–243.

>>>>

Singer, P. (2010), *The Life You Can Save: How to Play Your Part in Ending World Poverty*, London: Picador.

▶▶▶▶

Singer, P. (2015). *The Most Good You Can Do*, New Haven: Yale University Press.

▶▶▶▶

Smith, S. R. and Grønbjerg, K. (2006), “Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations”, u W. Powel and Steinberg R. (eds.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2<sup>nd</sup> edition, New Haven: Yale University Press, 221–243.

▶▶▶▶

Smith, D. H., Stebbins R. and Dover M. (2006), *Dictionary of Non-profit Terms and Concepts*, Bloomington: Indiana University Press.

▶▶▶▶

Smith, D. H. and Stebbins R. (2016), “Introduction”, u Smith, D. H., Stebbins, R. and Grotz, J. (eds.), *The Palgrave Handbook of Volunteering, Civic Participation, and Nonprofit Associations*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

▶▶▶▶

Smith, H. D. and Van Puyvelde, S. (2016), „Theories of Associations and Volunteering“, u Smith D. H., Stebbins R. and Grotz J. (eds.), *The Palgrave Handbook of Volunteering, Civic Participation, and Nonprofit Associations*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

▶▶▶▶

Snyder, M. and Dwyer, P. C. (2013), „Altruism and prosocial behaviour“, u T. Millon and M. Lerner, *Handbook of psychology*, Volume 5: Personality and Social Psychology, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, 467–485.

▶▶▶▶

Sober, E. and Wilson, D. S. (1998), *Unto others: the evolution and psychology of unselfish behaviour*, Cambridge: Harvard University Press.



Sokolowski, S. S. (1996), „Show me the way to the next worthy deed: Towards a microstructural theory of volunteering and giving“, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 7 (3): 259–278.

▶▶▶▶

Sokolowski, S. S. (2012), „Effects of Government Support of Nonprofit Institutions on Aggregate Private Philanthropy: Evidence from 40 Countries“, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 24 (2): 359–381.

▶▶▶▶

Spera, C. Ghertner, R. Nerino, A. and DiTommaso, A. (2013), *Volunteering as a Pathway to Employment: Does Volunteering Increase Odds of Finding a Job for the Out of Work?*, Washington: Corporation for National and Community Service, Office of Research and Evaluation.

▶▶▶▶

Spade, D. (2020), „Solidarity Not Charity“, *Social Text*, 38 (1): 131–151.

▶▶▶▶

Staub, E. (2003), *The psychology of good and evil: why children, adults, and groups help and harm others*, Cambridge: Cambridge University Press.

▶▶▶▶

Steinberh, R. (2006), „Economic Theories of Nonprofit Organizations“, u W. Powel and Steinberg R. (eds.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2<sup>nd</sup> edition, New Haven: Yale University Press, 117–140.

▶▶▶▶

Sulek, M. (2010a), „On the Modern Meaning of Philanthropy“, *Non-profit and Voluntary Sector Quarterly*, 39 (2): 193–212.

▶▶▶▶

Sulek, M. (2010), „On the Classical Meaning of Philanthropía“, *Non-profit and Voluntary Sector Quarterly*, 39 (3): 385–408.

▶▶▶▶

Tarrow, S. G. (2011), *Power in Movements: social movements and contentious politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

▶▶▶▶

Titmuss, R. (1970), *Gift relationship: from human blood to social policy*, Crows Nest: Allen & Unwin.

▶▶▶▶

Trivers, R. (1971), „The Evolution of Reciprocal Altruism“, *The Quarterly Review of Biology*, 46 (1): 35–57.

▶▶▶▶

Vallely, P. (2020), *Philanthropy: from Aristotle to Zuckerberg*, London: Bloomsbury Continuum.

▶▶▶▶

Van Leeuwen, M. H. D. (1994), „Logic of Charity: Poor Relief in Pre-industrial Europe“, *Journal of Interdisciplinary History*, 24 (4): 589.

▶▶▶▶

Vasiljević, J. (2017), „Reflecting on the Principles and Problems of Solidarity“, *Philosophy and Society*, 28 (4): 1175–1191.

▶▶▶▶

Vasiljević, J. (2018), „(Nova) Razmišljanja o solidarnosti: od etike zajedništva do političkog principa zajednice“, u A. Zaharijević i K. Lončarević (ur.), *Feministička teorija je za sve*, Beograd: Institut za filozofiju i društvenu teoriju, Univerzitet u Beogradu, 361– 375.

▶▶▶▶

Vamstad, J. and Essen, J. (2012), „Charitable Giving in a Universal Welfare State: Charity and Social Rights in Sweden“, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 42 (2): 285–301.

▶▶▶▶

Veblen, T. (1994), *The Theory of The Leisure Class*, New York: Dover Publications.

▶▶▶▶



Veyne, P. (1990), *Bread and circuses: Historical sociology and political pluralism*, London: Penguin.

>>>>

Vogel, A. (2006), „Who’s Making Global Civil Society: Philanthropy and US Empire in World Society“, *British Journal of Sociology*, 57: 635–55.

>>>>

Vrasti, W. (2013), *Volunteer Tourism in the Global South: Giving Back in Neoliberal Times*, New York: Routledge.

>>>>

Walter, J., Griffith, K and Reshma Jagsi, R. (2015), „Oncologists’ Experiences and Attitudes About Their Role in Philanthropy and Soliciting Donations from Grateful Patients“, *Journal of Clinical Oncology*, 33 (32): 3796–3802.

>>>>

Wiepking, P. and Handy, F. (eds.) (2015), *The Palgrave handbook of global philanthropy*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

>>>>

Wilson, J. (2012), „Volunteerism Research: A Review Essay“, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41 (2): 176–212.

>>>>

Wit, A. and Bekkers, R. (2016), „Exploring Gender Differences in Charitable Giving: The Dutch Case“, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 45 (4): 741–776.

>>>>

Wright, K. (2002), „Generosity versus Altruism: US vs. UK“, u M. Moody and B. Breeze (eds.) (2016), *The Philanthropy Reader*, London: Routledge, 125–129.

Wuthnow, R. (1991), *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves*, New Jersey: Princeton University Press.

>>>>



Zaharijević, A. (2010), *Postajanje ženom*, Beograd: Rekonstrukcija Ženski fond.

▶▶▶▶

Zaharijević, A. (2014), *Ko je pojedinac? Genealoško propitivanje ideje građanina*, Beograd: Karpos.

▶▶▶▶

Žarković J. (2021), *Država blagostanja: nastanak, kriza i pogled u budućnost*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet u Beogradu.





CIP - Каталогизација у публикацији  
Народна библиотека Србије, Београд

177.72:159.942  
316.627

**РАДОВАНОВИЋ, Бојана, 1982-**

О чему говоримо кад говоримо о филантропији /  
Бојана Radovanović.

- Београд : Институт за филозофију и друштвену теорију,  
Универзитет, 2021 (Нови

Сад : Сајнос). - 209 стр. : илустр. ; 20 cm. - (Едисија О

чему говоримо кад  
говоримо о ---)

Тираж 300. - Библиографија: стр. 188-209.

ISBN 978-86-80484-72-3

а) Филантропија б) Алтруизам

COBISS.SR-ID 54353161

