

Philanthropisches Profil: Annäherung. Welche Philanthropin, welcher Philanthrop sind Sie?

Sie finden in diesem Dokument eine ganze Reihe an Fragen: dazu, was Sie überhaupt bewegt, philanthropisch aktiv zu sein – und wie Sie sich Ihre Philanthropie konkret vorstellen. Zu jeder Frage gibt es Antwort-Optionen, die sich jeweils wie auf einem Regler beantworten lassen: zum Beispiel, indem Sie den Grad Ihrer Zustimmung eintragen (von „ja, ganz und gar“ bis „nein, überhaupt nicht“).

Wichtig: Die Ergebnisse sind nicht in Stein gemeißelt, sondern dürfen sich im Laufe unserer Zusammenarbeit und bei neuen Erkenntnissen immer wieder ändern. Aus unserer Sicht ist Ihr philanthropisches Profil ein zentrales Dokument, weil es sowohl Ihnen als auch uns Orientierung gibt, wo die Reise startet – und wohin Sie aus heutiger Sicht gehen soll.

Teil 1 Werte (im Sinne fundamentaler Motivation).

1. Woher kommt überhaupt das Bedürfnis, philanthropisch aktiv zu sein/werden?			
1.1 Erziehung	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
1.2 Erkenntnis	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
1.3 (Prägendes) Ereignis	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
1.4 Lust auf Gestaltung	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
2. Welche Rolle sollte Ihre Philanthropie in Ihrem sozialen Umfeld spielen?			
2.1 Werte setzen/erhalten	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
2.2 Werte vermitteln	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
2.3 Reputation gewinnen	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
2.4 Vermögen abschmelzen	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
3. Was ist für Sie das vorherrschende Gefühl, das Sie mit Philanthropie verbinden?			
3.1 Entlastung	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
3.2 Verzicht	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
3.3 Freude	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
4. Was brauchen Sie, um mit Ihrer Philanthropie zufrieden zu sein?			
4.1 Sachliche Informationen	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
4.2 Emotionale Erlebnisse	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
4.3 Direkte Ansprache	seltene Ansprache	in mittlerer Frequenz	häufige Ansprache

Teil 2 Werte (im Sinne konkreter Überzeugungen).

5. Wie wichtig ist Ihnen nachweisliche Wirkung bei Ihrer Philanthropie?			
5.1 Tatsächliche Wirkung ist nicht oberstes Ziel	... teilweise wichtig	... besonders wichtig
5.2 Wirkung ist teilweise wichtig ...			
5.2.1 ... hinsichtlich des Themenfeldes	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
5.2.2 ... hinsichtlich der Maßnahmen	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
5.2.3 ... hinsichtlich der Organisationen	nein, überhaupt nicht (wichtig)	wesentlich	ja, ganz & gar (wichtig)
6. Wie wichtig ist es Ihnen, dass von Ihrer Philanthropie ganz bestimmte Gruppen von Menschen profitieren?			
6.1 Regionale Präferenz	keinerlei Präferenz für bestimmte Regionen		klare Präferenz für bestimmte Regionen
6.2 Ethnische, sozio-ökonomische Präferenz	keinerlei Präferenz für bestimmte ethnische/sozio-ökon. Gruppen		klare Präferenz für bestimmte ethnische/sozio-ökon. Gruppen
6.3 Zeitliche Präferenz	nur meine Generation	meine Generation + Kinder/Enkel	Gegenwart und absehbare Zukunft Zukunft der gesamten Menschheit
7. Welchen Stellenwert haben Tierleben/Fauna bzw. Umwelt/Flora für Ihre Philanthropie?			
7.1 Fauna: Einen Wert an sich haben gar keine Tiere	... wenige ausgesuchte Tiere	... die meisten Tiere ... alle Tiere
7.2 Flora: Einen Wert an sich hat nichts aus der Umwelt	... wenige Bereiche der Umwelt	... der größte Teil der Umwelt ... die gesamte Umwelt

Teil 3 Persönliche Entscheidungs- und Arbeitsweisen (modi operandi).

8. In welchem Zeithorizont sehen Sie Ihre Philanthropie?			
8.1 Geduld hinsichtlich der Resultate	wenig Geduld	mittleres Maß an Geduld	viel Geduld
8.2 Kontinuität	einmalige/kurzfristige Förderung		langfristige Förderung
9. Welcher „Risiko-Typ“ sind Sie? Wie hoch ist Ihr Sicherheitsbedürfnis in Bezug auf Ihre Philanthropie?			
9.1 Sicherheitsbedürfnis	niedrig	mittel	hoch
10. Wie eng und direkt möchten Sie bei der Umsetzung Ihrer Philanthropie mit anderen Philanthrop*innen kooperieren?			
10.1 Kooperationsbereitschaft	gering (keine/kaum Kooperation)	mittel (lose, indirekte Kooperation)	hoch (enge, direkte Kooperation)
11. In welchem Umfang möchten Sie bei der Umsetzung Ihrer Philanthropie auf die Erfahrung und das Urteil von Expert*innen vertrauen?			
11.1 Delegation an Expert*innen	nein, weitgehende Eigenständigkeit		umfassende Delegation an Spezialisten
12. Mit welchem Zeiteinsatz und mit welchem Maß an persönlicher Präsenz vor Ort wollen Sie die Umsetzung Ihrer Philanthropie verfolgen?			
12.1 Zeiteinsatz insgesamt	weniger	etwa 1 Tag pro Woche	mehr
12.2 Präsenz bei Förderorganisationen	nie	einmalig	sporadisch regelmäßig
12.3 Präsenz bei Empfänger*innen	nie	einmalig	sporadisch regelmäßig
13. Wie offen bzw. diskret wollen Sie mit Ihrer Philanthropie umgehen?			
13.1 Offenheit bzgl. der Inhalte	nein, überhaupt nicht (wichtig)		ja, ganz & gar (wichtig)
13.2 Offenheit bzgl. der Budgets	nein, überhaupt nicht (wichtig)		ja, ganz & gar (wichtig)
14. Vorausgesetzt, Sie sind von der mit Ihnen und für Sie entwickelten Strategie überzeugt: Wie sichtbar wollen Sie dann mit Ihrer Philanthropie sein/werden?			
14.1 Website	nein, überhaupt nicht (wichtig)		denkbar ja, ganz & gar (wichtig)
14.2 Broschüre/Buch	nein, überhaupt nicht (wichtig)		denkbar ja, ganz & gar (wichtig)
14.3 Endorsements/Auszeichnungen	nein, überhaupt nicht (wichtig)		denkbar ja, ganz & gar (wichtig)
14.4 Persönliche Sichtbarkeit in Form von Auftritten ...			
14.4.1 ... mit/bei Gleichgesinnten	nein, überhaupt nicht (wichtig)		denkbar ja, ganz & gar (wichtig)
14.4.2 ... mit/bei Expert*innen	nein, überhaupt nicht (wichtig)		denkbar ja, ganz & gar (wichtig)
14.4.3 ... um weitere Mittel einzuwerben	nein, überhaupt nicht (wichtig)		denkbar ja, ganz & gar (wichtig)

Teil 4 Geben allein oder in Gemeinschaft.

15. Wie verstehen Sie Ihre Philanthropie: als privat-persönliches – oder als gemeinschaftliches Projekt?		
15.1 Geben alleine	Ja Nein	
15.2 Geben als Paar	nicht als Paar	wesentliche Entscheidungen als Paar alles als Paar
15.2.1 Grundlagen als Paar	gemeinsame finanzielle Entscheidungen	gemeinsame inhaltliche Entscheidungen
15.3 Geben als Familie	nicht als Familie	wesentliche Entscheidungen als Familie alles als Familie
15.3.1 Grundlagen als Familie	gemeinsame finanzielle Entscheidungen	gemeinsame inhaltliche Entscheidungen
15.4 Geben mit Freunden	nicht mit Freunden	wesentliche Entscheidungen mit Freunden alles mit Freunden
15.5 Geben in Netzwerken	nicht in Netzwerken	wesentliche Entscheidungen in Netzwerken alles in Netzwerken