

GiveDirectly: A Radical Way to Give

GiveDirectly: 反潮流而行的公益组织

提起帮扶穷困人群,当代社会对“授人以鱼”与“授人以渔”这两者的孰上孰下似乎已经达成了一定的共识——短时间内的金钱与物资给予只能让受助者享一时之快,更无从谈及创造消除贫穷的可持续创新模式。

但的确也有少数经济学家仍坚持反面观点,认为直接把钱送到穷人手里才是最有效的方式。2011年,英国政府援助机构国际发展署发表报告,指出过去15年,慈善行业正在发生“静悄悄的革命”,这种另类的现金转移模式“直接减少了贫穷、饥饿和不平等”,推动捐赠行业发生改变。

现在,就有这样一家“另类”的慈善组织推崇这样的少数派观点:帮助穷人的最好方式就是把一叠钱直接放到他们手中,一切都由受赠者自己决定。

独特的捐助体系

2008年,四位分别来自哈佛大学和麻省理工学院的毕业生——保罗·聂豪斯(Paul Niehaus)、迈克尔·费(Michael Faye)、罗希·万楚(Rohit Wanchoo)和杰里米·夏皮罗(Jeremy Shapiro)初次接触到这种经济学理论:无条件现金转移是反对贫穷的最有效武器。在此之前,他们专门研究发展中国家经济,以及反贫困援助,发现现实令人沮丧。

在印度,政府向穷人发放食品和失业补助,但每一美元中约有50%到60%因为腐败而“流失”;私营慈善业的情况同样不容乐观,捐款在流向穷人手中的过程中经常被“揩油”。一些拉丁美洲国家,如墨西哥和巴西,试行了“有条件现金转移”,政府根据贫穷家庭的表现给予适当的福利补助,比如帮孩子交学费,让他们接受教育,或者送病患去医院,以达到缓解贫困的目的。但这种模式对于低收入国家来说很难模仿,比如非洲的贫困国家,无法有效实施。如果没有足够的学校或者医生来替新增的客户服务,要求穷人接受这样的援助就没有多少意义。

他们最后得出的结论是:国际援助界许多主流模式都不理想。这四位一直热心于与全球贫困作斗争的专业人士该怎么办呢?他们决定根据“无条件现金转移”理论,构建自己独特的捐赠体系。这是一个非常简单的试行方案:从亲友中间筹集一笔款项,以10个月为期,在肯尼亚农村地区选择一些贫困家庭,直接向每家发放1000美元,让他们自行选择,用这笔钱做自己喜欢的事情。

虽然他们希望受益者能把这笔钱花在营养、健康和教育上,但是,理论上说,对方也可以拿它去买酒或者毒品。一切都由



肯尼亚的手机普及率之高以及其在移动支付方面所取得的成功,引得全世界关注,也因此才使得GiveDirectly的模式能够在此顺利展开

受赠者自己决定,没有任何附加条件、没有宏大的发展议程、没有中间人,更没有外国人坐着车跑过来指手画脚。

直接给钱,行之有效

三年之后,他们将这种私人行动进一步扩大化,成立了慈善组织GiveDirectly(意为“直接给钱”),除了直接捐助,也接受公众在线捐赠。人们捐给GiveDirectly的每一美元中有92美分通过名为M-PESA的手机银行服务转移到肯尼亚贫困家庭手中。

M-PESA在肯尼亚有11000名代理商,很多贫穷的肯尼亚家庭都拥有一部可以使用M-PESA的手机。对于没有手机的家庭,GiveDirectly会提供一张SIM卡,将捐款打到这张卡上。每个月受捐者带着手机或SIM卡去一位M-PESA代理商那里,代理商根据约定,以每次200美元的方式将钱发放。受益者一般只需在路上花费42分钟,交通费只需要64美分。

GiveDirectly选择受助者的时候主要是看房子,首选那些住土房或者草房的人,而不是使用水泥和铁皮等更耐用建材的。在肯尼亚乡村,这是相当肯定的贫困标准。被选中接受GiveDirectly援助的家庭通常每人每天只靠65美分过活,40%的家庭在一个月至少有一个孩子一整天都没饭吃。

从现场反馈回来的信息很令人振奋。据聂豪斯透露,GiveDirectly计划的受益者多将这笔钱用于购买食品和可以大幅提高生活质量的改善活动,比如装上防雨的铁皮屋顶,部分家庭投资于可以产生利润的行业,比如养鸡、农业生产,或

“

对于那些导致贫穷的结构性问题,比如政府腐败、性别歧视、缺乏高质量就业机会、缺乏学校和卫生设施,针对个人的无条件现金转移作用不大。但作为一位个人捐赠者,如果你关心的是让穷人的生活更容易一点,能发挥更大个人潜力,那么GiveDirectly模式值得考虑。”

”

者卖衣服、鞋帽、木炭。

据统计,自2011年以来,GiveDirectly已经选出1669个肯尼亚家庭,完成1503次现金转移,捐助金额最少一笔为200美元。援助产生的效果相当可观:报告孩子一天没饭吃的家庭减少了33%,投资于土地、农业物资、家畜和住房(包括铁皮屋顶)的家庭则增长了一倍多。

如何消除疑问

虽然发展得红红火火,但在慈善领域,GiveDirectly仍显得有些格格不入。它可能是业内唯一一个通过网上募捐,并把私人捐款无条件发放给资助对象的组织。

“捐赠者习惯于把钱捐给大型国际非营利机构,这些机构把一部分钱用于管理和筹款,然后与海外类似组织合作,实施一些项目。”聂豪斯说,“那些合作伙伴组织也有自己的成本体系。因此,每个代表穷人要钱的组织都应该作出论证,让人们相信由它们做

决定比穷人自己做决定更好。”

对GiveDirectly理念持批评态度的人认为,效率不是一切。在印度,有人鼓吹应用直接现金转移代替政府补贴,但遭遇公众反对,他们既担忧发生“大规模社会排外”(特别是在农村地区),又担心现金补助不像食物,容易被穷人滥用。聂豪斯和费都表示,潜在捐赠者提出的第一个问题往往是:“他们会把钱浪费在烟酒上吗?”

这种怀疑不少源自陈旧的偏见。聂豪斯说,在美国,贫穷和无家可归常常是和精神不正常、成瘾有关,但在肯尼亚农村地区,情况不是这样。在那里,大部分人之所以贫穷,只是因为“不幸生在非洲”。研究表明,发展中国家的现金转移受益者较少把钱花在香烟、啤酒等“诱惑物”上。

麻省理工学院经济学家伊瑟·达夫洛(Esther Duflo)已经证明,在南非,贫穷人口会把社会福利金的一半甚至更多用于储蓄或者投资。与此同时,普通美国人只会把收入的不到百分之五存起来。随着规模增长,



一名肯尼亚女性展示其通过手机银行获得捐赠的记录

GiveDirectly将继续搜集数据,消除这些偏见。

在筹款活动中,GiveDirectly强调的是数据。虽然在慈善世界,数据未必能战胜一张痛苦的儿童照片或者一个战胜贫穷的鸡汤故事。“捐款人容易被感人的故事打动。”费说,“我们试着后退一步,专注于产品和影响。数据不像故事那么诱人,但它基本准确。”

这种模式可能具有的弱点,比如住草房、土房的人未必一定比住铁皮房的人穷,也可能是因为前者理财能力较差,选择特定目标捐赠也可能造成人际矛盾等,GiveDirectly正逐步调整和应对。

一开始GiveDirectly是跟各个村庄的长老合作,寻找住房条件较差的受益人。但是有一次,一位长老将住房条件尚可的亲友安排到其他家有草房或土房的人家里,以便把捐款安排给自己中意的人选,此后GiveDirectly便停止依靠村庄里的长老,而是自行遴选。目前,GiveDirectly正在进行随机抽样评估,以确定到底是在村里找最穷的几户资助,还是把钱给整个村庄更好。

不管怎样,现在GiveDirectly已经收到了多方好评。去年11月,只有三个慈善组织获得了GiveWell网站的推荐(一个对慈善业做详尽评估的网站),GiveDirectly就是其中之一。这些成就,加上详尽的数据展示,帮助GiveDirectly筹得500多万美元,其中240万来自Google公司的全球影响力奖,该奖专门资助“用技术手段和创新方法解决人类最棘手挑战的组织”;13万美元来自Facebook共同创始人、媒体神童克里斯·休斯(Chris Hughes),去年8月,他还加入了GiveDirectly的董事会。

英国政府援助机构国际发展署报告中所述的转变的确在发生,但重要的是这一转变与科技的发展相互碰撞,才使得地球两端的人可以通过空前的方式进行“钱包沟通”,才能由此催生“反潮流而行”的GiveDirectly。而后者在资助世界最穷苦人们的同时,也推动着捐赠行业出现巨大变化。(摘编自环球网)