

The Art

of Giving

Umění darovat

1/Léto 2012

**Tvář
pravého
filantropa**



Dovolte nám představit trochu jiný časopis. Sice se dá obtížně vměstnat do aktovky či do kabelky, zato je v něm podle našeho názoru jen to důležité. Naším přáním je nabídnout vám prostřednictvím tohoto čtvrtletníku odlišný pohled na to, čemu se říká charita.

My Češi, zdá se, jsme odjakživa přeborníci v nadávání na poměry. To je někdy rozumný způsob, jak provětrat své frustrace, na druhou stranu nás to často vede k rezignaci a lhostejnosti. Ale co když právě tato malomyslnost brání v tom, aby se nám tady žilo lépe? Zkusme si na chvíli představit, jaké by to bylo, kdybychom se rozhodli starat se o život kolem nás v mnohem větší míře sami. Nespoléhat tolik na politiky nebo úředníky. Využít své vlastní schopnosti, svůj úspěch. Spisovatel a novinář Pavel Kosatík v rozhovoru, který najdete na dalších stránkách, k tématu filantropie říká: „Když se sejdou dárci a obdarovaný, musejí oba vynaložit značnou námahu a vynalézavost, aby si porozuměli. A díky tomu můžeme všichni nevšlovně zbohatnout.“

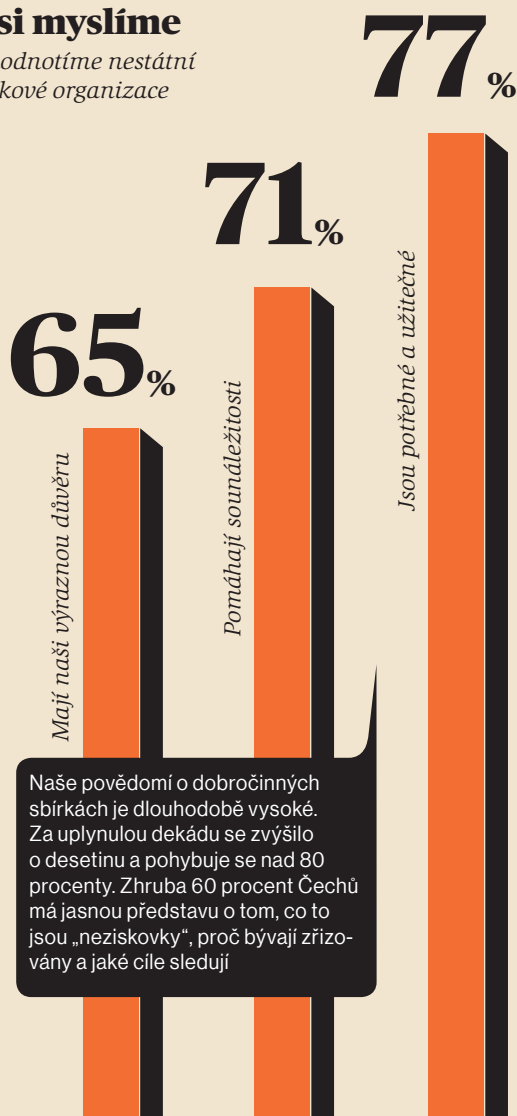
Věříme, že něco takového se může podařit. Inspirovat nás mohou i příběhy významných dárců, jako je ústecký podnikatel Martin Hausenblas. Jeho vyprávění, jak ke svému rozhodnutí dospěl, začíná na straně dvanáct a nepostrádá napětí.

Přejeme hezké léto a na shledanou na podzim.

Jiří Bárta, ředitel Nadace VIA Marek Šálek, šéfredaktor

Co si myslíme

Jak hodnotíme nestátní neziskové organizace



Naše povědomí o dobročinných sbírkách je dlouhodobě vysoké. Za uplynulou dekádu se zvýšilo o desetinu a pohybuje se nad 80 procenty. Zhruba 60 procent Čechů má jasnou představu o tom, co to jsou „neziskovky“, proč bývají zřizovány a jaké cíle sledují

Zdroj: STEM, 2011

Nemusíte být bohatí jako Bill Gates. Mnohdy i menší dar dokáže proměnit okolí k lepšímu. Projektů, jako je následujících deset, podpořila Nadace VIA za patnáct let své existence tři tisícovky. Za každým z nich stojí místní lidé a spolky.

Ochutnejte, že to jde

V Hájku u Ostrova nad Ohří proměnili místní lidé ohybné veřejné záchodky v galerii s kavárnou, designovým obchodem i novými toaletami. 69 000 korun.

„Louže“ v centru Slavětína – nádrž z pískovcových kvádrů, dříve používaná pro plavení koní – je odbahněná a vyspáovaná, přibyly stromy a lavičky. 100 000 korun.

Pražský spolek Útulné Strašnice zapojuje sousedy do zkrášlování veřejných prostranství: zahradničení, údržba „pobytových“ luk, pikniky. 70 000 korun.

Lidem v jihomoravských Heršpicích se podařilo obnovit tradici Babských neboli Kateřinských hodů, která byla na několik desítek let přerušena. 70 000 korun.

V Tojicích u Nepomuku se rozhodli připomenout si místní historii a zvyky: opravili a rozezněli zvon v renovované kapliče svatého Vavřince. 70 000 korun.

Dobrovolníci z jihomoravských Ždánic zpřístupnili unikátní území zvané Motýlí ráj. Klučili, sekali, prořezávali, značili, zajistili kozí pastvu. 300 000 korun.

Občanské sdružení Krocan, které vzniklo na protest proti výstavbě Vysočanské radiály v Praze 9, vrhlo síly do propagace Klíčovského lesoparku. 35 000 korun.

Naděnci z Moravských Kopanic se snaží zastavit zánik místního nářečí. Vznikla sbírka písní, povídek, vzpomínek, veršů i kopanicko-český slovník. 63 000 korun.

V Řevnicích digitalizovali místní kino a zvelebili chátrající divadelní sál (oprava starých tahů, výroba nové opony) pro 250 lidí. 198 000 korun.

V teplických Trnovanech obnovili trhy, které se pořádaly naposledy před sto lety a představovaly tradiční příležitost k sousedskému setkávání. 51 000 korun.

Iniciativám zaměřeným na nejbližší okolí se v anglosaském světě říká „komunitní“. U nás se nabízejí česká slova jako sousedství, obec či pospolitost.

Větší rauš než bingo

Mezi pozemskými tvory je člověk mistrem světa ve spolupráci. Právě kooperace, doprovázená nezištností a altruismem, dovedla naše předky na pomyslný vrchol evoluce. Tyto sklony jsou vepsány také hluboko do nervových obvodů v lidském mozku.

Dokázali jsme vytvořit civilizaci kromě jiného proto, že naši předci intenzivně spolupracovali a vytvářeli klima, jež nahrávalo nezištnosti. Společenstva, která to zvládla, lépe prosperovala, zatímco tam, kde převládlo sobectví, se lidé potýkali s řadou problémů. I proto vyprávíme dětem pohádky, v nichž se hloupý Honza rozdělí s kouzelným dědečkem o skývu chleba a je za svůj nezištný skutek následně odměněn - třeba „ubrouskem prostří se“.

Prastará radost

O tom, co se děje v lidském mozku při nezištném jednání, se vědci přesvědčili během experimentů, při nichž byla aktivita nervových center sledována pomocí funkční magnetické rezonance. Dobrovolníci obdrželi stodolarový vklad a pak sledovali transakce na příslušném účtu. Některé platby byly pokusníkům prezentovány jako povinné, aby prožívali podobné pocity jako při placení daní (viděli, jestli částka míří na charitativní účely, nebo nikoli). Současně mohl každý dobrovolník sám rozhodnout, zda a kolik věnuje na charitu.

Příjem peněz je samozřejmě provázen příjemnými pocity a to se projevilo především zvýšenou aktivitou dvou evolučně velmi starých mozkových center, označovaných jako nucleus caudatus a nucleus accumbens (obě se nacházejí ve spodní části mozku). Nucleus caudatus sehrává významnou roli v kontrole našeho chování, pomáhá nám porovnávat výsledky a dopady našeho jednání s původním záměrem. Nucleus accumbens se podílí na vzniku příjemných pocitů a aktivuje se, když uspokojíme například žízeň, ale i při smíchu nebo po dávce drogy.

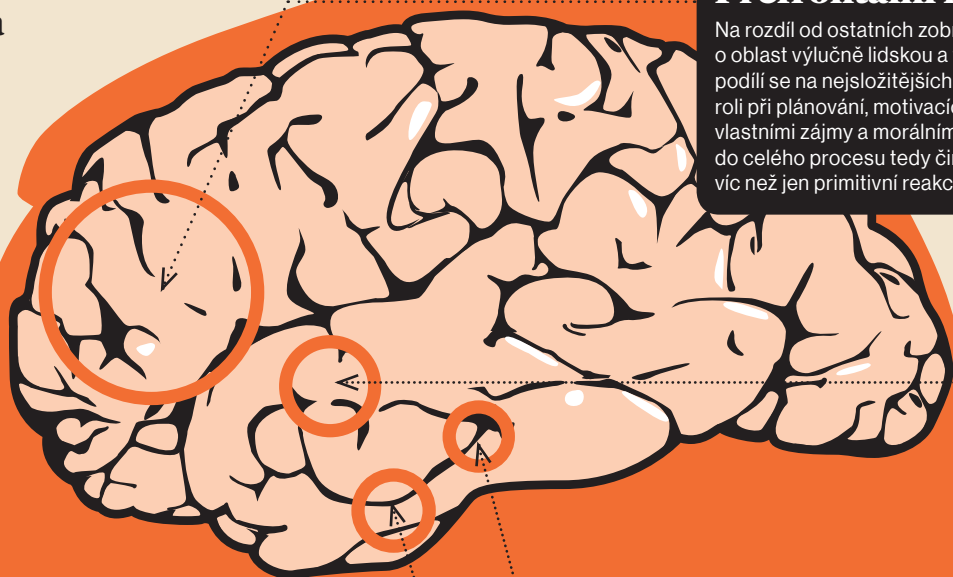
Zázračný dopamin

Pro nezištné jednání můžeme mít dva základní motivy. Prvním je už to, že se někomu dostalo pomoci a následně se mu vede lépe. Druhým je náš vlastní dobrý pocit z toho, že jsme někomu pomohli. Výše zmíněný pokus umožnil odlišit oba motivy.

Když pohyb na kontě oznámil dobrovolníkovi, že zaplatil daň, nevyvolalo to v jeho mozku nijak pozitivní reakci. Pokud se ale současně dozvěděl, že část skončila na dobročinném účtu, prozradila zvýšená aktivita v centrech nucleus accumbens a nucleus caudatus příjemné emoce. Co z toho vyplývá? Člověku je vlastní radost už jen z toho, že se druhým dostalo

Prefrontální mozková kůra

Na rozdíl od ostatních zobrazených částí mozku jde o oblast výlučně lidskou a tomu odpovídá i její role: podílí se na nejsložitějších duševních procesech. Hraje roli při plánování, motivaci i při řešení konfliktů mezi vlastními zájmy a morálními hodnotami. Její zapojení do celého procesu tedy činí z altruistického chování víc než jen primitivní reakci na podněty.



Anatomie dobrého skutku

Když člověk pomůže druhým bez ohledu na to, že z toho bude mít bezprostřední užitek, proběhne v jeho mozku celá kaskáda dějů. Zapojují se do nich vývojově velmi staré části, které máme společně i s rybami nebo žábami, ale také evolučně velmi mladé oblasti mozkové kůry, které jsou spojeny s pokročilou duševní činností vlastní pouze člověku.

pomoci, není tedy nutné, aby on sám na tom měl bezprostřední podíl. Když ovšem dobrovolník dostal možnost věnovat určitou sumu na charitu ze své vlastní vůle, aktivovala se příslušná centra ještě více. Je za to zodpovědné vyloučení dopaminu čili látky, která se podílí na přenosu nervových vzruchů a je považována za substanci přinášející radost.

Experiment, který se uskutečnil na University of Oregon, tudíž ukázal, že peníze, jež lidé věnují na dobré účely, jim objektivně přinášejí větší radost, než jakou zažijí, když stejně velkou částku kupříkladu vyhrají v loterii.

Prestiž není to hlavní

Všichni lidé nemají k nezištné pomoci druhým stejně silné sklony, proto i odezva center radosti na převedení části daně na dobročinné účely byla různě silná.

Někdy se nezištné chování zdůvodňuje tím, že dárcům zajišťuje společenskou prestiž. Lovec, který se rozdělil s ostatními členy tlupy o uloveného jelena, jistě získal v očích obdarovaných na vážnosti. Mohl pak z takto získané prestiže i těžit, protože jeho slovo mělo při rozhodování o společných věcech o něco větší váhu.

Popsané pokusy však prokázaly zvýšenou aktivitu center radosti i v případech, že dárci zůstal v anonymitě, a na prestiži tedy svým činem nic nezískal.

Prestiž jako odměna za nezištnou pomoci jistě není bez významu, její role se však nezdá rozhodující. Sklony k nezištné pomoci druhým máme totiž pevně zakotvené v nervových obvodech mozku. Je to výsledek dlouhé evoluce, během níž spolupráce přinášela výhody společnosti jako celku a následně pak i každému jednotlivci. •

Jaroslav Petr

Autor je vědec, ve Výzkumném ústavu živočišné výroby se zabývá reprodukční biologii hospodářských zvířat. Jeho blog na Lidovky.cz byl Národní knihovnou ČR zařazen do České národní bibliografie a je archivován v rámci projektu WebArchiv.

VTA (ventrální tegmentální oblast)

Primitivní část středního mozku, jejíž nervové buňky ve velkém vytvářejí dopamin, který se mimo jiné podílí na vzniku příjemných pocitů v reakci na jídlo nebo sex. Tím se člověk neliší od ostatních obratlovců, ovšem v našem mozku mohou být příjemné pocity vyvolány i jinými podněty, včetně vykonání dobrého skutku.

Nucleus accumbens

Rovněž vývojově velmi stará část mozku, součást takzvaných bazálních ganglií. Jde se o párový orgán, který je stejně jako VTA (z ní přijímá signály) součástí nervových drah řídicích vznik libých pocitů.

Amygdala

Další párová a evolučně prastará oblast. Nachází se ve spánkových lalocích a podílí se na vytváření paměťových stop spojených s emočními prožitky, Ivan Petrovič Pavlov ji aktivoval při experimentování s podmíněnými reflexy psů. U zvířat jsou tyto paměťové stopy spojeny se strachem a pomáhají jim přežít: živočich díky nim již nezopakuje činnost, která ho ohrozila na životě, takže se vyhýbá predátorům nebo si dává pozor na jedovaté bobule. U lidí ale může být spouštěcí reakcí i radost a štěstí: altruistický počin si po zbytek života pamatujeme jako něco navýsost příjemného a máme chuť ho zopakovat.



Foto: Pavel Horák

Pavel Kosatík (50)

Publicista, novinář, spisovatel. Narodil se v Boskovicích, kde absolvoval gymnázium. Poté vystudoval práva, pracoval v několika nakladatelstvích a redakcích.

Jak probudit tintítka

České snění, Čeští demokraté, České okamžiky, Česká inteligence... Tak zní názvy knih Pavla Kosatíka, s nímž jsme hovořili o dalším směřování společnosti, roli elit v novodobých dějinách a také o kytkách a stromech.

Jak byste definoval společenskou elitu?

Jako vrstvu hmotně nezávislou do té míry, že má čas a schopnost myslet i na celou pospolitost. Usiluje o ni a vědomě ji vytváří.

A kdo podle vás dnešní českou elitu tvoří?

Duchovní elita je na tom špatně a prostor vyplňuje elita „de facto“, to znamená lidé z byznysu a politiky. Když hrál na Pražském hradě zřejmě nejlepší současný pianista Lang Lang, potkal jsem v publiku členy správních rad a představenstev, akcionáře, manažery a ekonomy, ale jen výjimečně lidi od fochu, protože vstupenka stojí deset tisíc korun. Myslím, že pokud se svět kultury a byznysu takto oddělí, bude to chyba pro všechny. Nejde o to, že ti první se budou užírat a ti druzí nudit: je to jako pravá a levá ruka, které se musejí spojit, aby společnost nežila jen z podstaty a mohla se vydat nějakým směrem.

Jak to zařídit?

Přál bych si, aby nás v brzké době potkalo nějaké další setkání typu Sojuz-Apollo, aby si tyto dva světy znovu porozuměly a přestaly na sebe hledět skrz prsty. Ze strany bohatých už tu a tam zaslechnu: „Mám vyděláno a rozmýšlím, kam bych to dal, aby to mělo obecnější smysl.“ Jenomže to předpokládá férovou hru taky na druhé straně. Je absurdní, když obdarovaný chápe přijetí daru jako milost projevenou boháči, který se „pošpinil vlastnictvím“. Má-li nás tady život bavit, musíme spolu všichni víc komunikovat. Řekl bych to takhle: „Vy bohatí to sami asi nevymyslíte, my s těmi ořezanými tužkami taky ne. Ale dohromady nejspíš ano, protože v minulosti se to tak vždycky dařilo.“

Čím to je, že my Češi jsme na sebe v tomhle ohledu jako na cizí?

Klíčová otázka. Příčin je spousta a nemusíme pro ně chodit až do patnáctého nebo devatenáctého století. I dřív mívali Češi – zvláště ve vztahu k Němcům – některé problematické vlastnosti, ale dvacáté století u nás zavedlo novinku, kdy to byl sám stát, který svůj národ opakovaně zrazoval. Učebnicovým příkladem je Mnichov 1938: za předchozích dvacet let se zde skutečně vytvořila elita, která pro naši zem dýchala. A v září 1938 se vojákům, kteří počítali s tím, že v boji s Hitlerem umřou, zničehonic řeklo: „Pozor, změna. Vaši odvahu nikdo nepotřebuje, běžte domů a vykašlejte se na to.“ To je taková rána do vazů národní povahy!

Od roku 1996 se věnuje práci na knihách, které se zabývají moderními českými dějinami a jejich výraznými individualitami. V roce 2001 získal Cenu Toma Stopparda, v roce 2009 novinářskou Cenu Ferdinanda Peroutky. Podle jeho scénářů nyní Česká televize natáčí cyklus České století (režie Robert Sedláček), který mapuje konflikty, jejichž důsledky dramaticky ovlivnily další směřování českého národa.

Jaký je vztah dnešní české společnosti k penězům?

Zdá se mi, že peníze jsou u nás pořád o něco víc afektivní téma než leckde na Západě, což vyplývá z celé té proměny našich možností po roce 1989. Ve společnosti, která se vyvíjí kontinuálně, se životní úroveň zvyšuje pozvolna, ale u nás se v mnoha případech zmnohonásobila během jediné generace. A nevidím žádný přirozený strop, který by tu expanzi zastavil. „Až se srovnáme se západními Němci,“ říkávalo se. A co když nám to nebude stačit? Česká povaha je neposedná a ten překotný vývoj dává zabrat jak těm, kdo zbohatli, tak těm, kteří to sledují z boku a nechtějí se jen uzávidět k smrti.

Nemůže nám ta naše „neposednost“ být něčím prospěšná?

Jistě to může být jeden z hnacích motorů společnosti, nicméně peníze se tady opravdu z fetišizovaly víc, než je pro nás zdravé. Neberte to prosím jako moralizování, ale měli bychom se rychleji posouvat k poznání, že když peníze přestanou být měřítkem takřka všeho, můžeme s nimi zažívat mnohem větší svobodu.

Třeba jsme si ještě nevyzkoušeli všechny ty radosti, které lze s penězi zažít.

Jistě, když během patnácti let vyděláte miliardu, nemůžete si na to zvyknout, vaše tělo ani mysl to prostě nepojme. Ale co dál, za co pak ještě pořád utrácet? Za cestování? O jaké cestě dnes můžete vyprávět zajímavé historky? Za zábavnější považují přesunout kapitál do tvůrčích zážitků. Tam si hranice člověk určuje sám jen svou vlastní povahou a možnosti jsou víceméně nekonečné.

Do své knihy *Čeští demokraté jste zařadil i portrét Josefa Hlávky, nejslavnějšího tuzemského mecenáše všech dob. Vidíte kolem sebe nějakého jeho následovníka?*

Dalšího Hlávku kolem sebe nevidím a ani to, myslím, není možné. Hlávka žil ve specifické době, kdy vrcholil česko-německý národnostní zápas. Jeho doba byla idealistická, dnešní je spíš skeptická až překyšená.

Může se nám vůbec podařit navázat na tradici předválečné filantropie? A není to jen staromilecké oprašování něčeho, co už ani nemá takový význam?

Měřítka nemám, v té době jsem nežil, ale podle mě to staromilecké není. Vidím v tom spíš dobrý způsob, jak si mohou obě strany - dárce i obdarovaný - pěkně zkomplikovat život. Darovat i přijmout dar znamená celou škálu pocitů a starostí, které nejsou životně nutné a svým způsobem se jeví jako zbytečné nebo pošetilé. Dárci to zdaleka nepřináší jen radost z dobře míněného skutku, je tam taky zvědavost a často obava: „Jak to dopadne? A neošiděj mě?“

Může mít mecenášství vyloženě současný smysl?

Důležité je, že se tím společnost provrstvuje, vznikají zajímavé vztahové podmnožiny a nadmnožiny. Do roku 1989 jsme byli všichni tak trochu „lopaty“, každý s každým si tykal. Filantropie nám může přinášet užitek až psychologického rázu: přiměje nás spolu komunikovat i jiným než tím nejjednodušším způsobem, který vyplývá z mocenských vztahů daných vyděláváním peněz a jejich spotřebováváním. Když se sejdou dárce a obdarovaný, musejí oba vynaložit námahu a vynalézavost, aby si porozuměli. A tahle komplikace je náramně prospěšná: když budeme muset vylézt ze své nory, nějak se projevit, dát něco najevo a taky se domluvit, můžeme nevýslovně zbohatnout.

Česká politika postrádá vizi. Jedni z veřejných peněz rozdávají a druzí škrtají. Může filantropie přispět k nalezení nějakého společného cíle?

Nevím jak vy, ale já osobně od politiky očekávám čím dál méně. Myslím si, že jí připisujeme větší význam, než jí nezbytně náleží, a že bychom si kus toho vlivu měli rozdělit mezi sebou. Kdyby se něco z toho podařilo, opravdu hodně bych se radoval. Vzrostly by tím nejen naše možnosti, ale taky naše odpovědnost. Zatím jsme pořád ještě taková občanská tintítka.

Kam konkrétně by moderní čeští mecenáši mohli napřít své síly?

To mohu posoudit jen v oblasti, ve které se pohybuji, čili v kultuře, přesněji řečeno v písemnictví. Tam evidentně pořád chybějí peníze na dlouhodobější projekty, jež přesahují možnosti nakladatelů a které by pomohly ustavit lepší hierarchii uvnitř žánrů. Hudebníci a filmaři mají své ceny kritiků, ale v literatuře to suplují přehlídky, jejichž váha plyne z množství hlasujících lidí, ne z jejich společenské autority. Podobná síla chybí i mimo literaturu. Všichni sejou kytky a málokdo sází stromy.

Není to tak, že kvalitní umění se nakonec vždycky prosadí?

Jistě, tvorba neplyne z peněz, ale u nás se ty dva světy - kultury a financí - rozestoupily zbytečně moc. Musíme se víc snažit naslouchat i neobchodovatelným hlasům, alespoň některým. Za první republiky byli Jakub Deml, Josef Florian nebo Franz Kafka minoritní autoři, ale existovaly způsoby, jakými se o nich dozvíдалo i majetné publikum. Nevím, jak dnes stejné klientele říct, že nikdo neudělá chybu, když si přečte něco třeba od Martina Ryšavého.

Jak bychom měli správně přijímat dar?

Důležitá je podle mě ochota nabízet skvělé nápady, předvádět výsledky a skládat účty. Jak už jsem říkal:

někdy se mi zdá, že ti, kdo spolupracují především s velkými firmami, přijímají dary jaksi automaticky, jako odpustek „těch bohatých“, kteří mají v podstatě povinnost jim platit. Jenomže když se dárcovství takhle zautomatizuje, tak z něj vypadne lidský vztah, bez něhož to, myslím, nejde. •

Připravil Marek Šálek

World Giving Index

Tato statistika zjišťuje, jakou měrou lidé poskytovali finanční dary, věnovali se dobrovolné práci nebo pomohli v nesnázích někomu, koho osobně neznali. Uvedená hodnota vyjadřuje procento těch, kteří tak - na ten či onen způsob - učinili alespoň jednou v roce.

1. USA

60%

2. Irsko

59%

3. Austrálie

58%

4. Nový Zéland 57%

5. Velká Británie 56%

6. Nizozemsko 55%

▼
96. - 100.
Česko

28%



Příběh

Lepší pocit neexistuje

Martin Hausenblas mluví tiše a rozvážně, formuluje přesně, nebojí se být osobní. Před patnácti lety si sáhl na dno, nyní je vycházející hvězdou české filantropie. Jeho hlavním působištěm je Ústí nad Labem.

Podnikat začal v osmnácti letech. „Krátkce po převratu jsme s mamkou nakoupili zásoby krachujícího státního podniku a prodali je do místní školy. Vydělali jsme čtrnáct tisíc korun a já si říkal: To je ono, tohle chci dělat: obchodovat.“ Dnes je mu osmatřicet, svou firmu už jen letmo kontroluje. Zvažuje, co dál. A založil vlastní fond, který vysílá studenty do světa. Věnuje tomu desetinu svých osobních příjmů, což je momentálně půl milionu korun ročně. Bývaly však časy, kdy měl vztek na celé lidstvo. A hlavně na sebe.

„Jakejpak chudák!“

„První výtěžek jsme vložili do dalšího podnikání. Mamka k nám na sever dovážela zeleninu z Lovosicka, kde se narodila. Jenomže si na tom zničila zdraví, vypráví rodák z Děčína. Studoval tehdy informatiku v Ústí nad Labem, ale školu nedokončil. Začal prodá-

vat Herbalife a nasekal dluh 340 tisíc korun. „Bylo mi třiadvacet a připadal jsem si na odpis. Vrátit se domů bych bral jako prohru. Tak jsem třeba tři dny ležel v posteli, brečel a litoval se. Nebo jsem stál před zrcadlem a koukal se na sebe, na toho chudáka a lůzra.“

Ve vyprávění Martina Hausenblase následuje pasáž, která jako kdyby vypadla z amerického filmu: „Pak jsem dostal hroznej vztek. ‚Hele, jakejpak chudák?!‘ řekl jsem si a zavolał jednomu blízkému člověku. Zeptal se mě: ‚Jsi úplně na dně? Tak to je dobře, budeš se moc pořádně odrazit. A moc se tam nezabýdľuj, aby sis nezvykl.‘“ Ponížěný ústecký selfmademan si půjčil další peníze, znovu nakoupil zboží, začal prodávat jako o život. „Postupně se ta hrůza začala odvalovat a někdy v té době mě oslovil spolužák ze střední školy s nabídkou vlastního byznysu.“

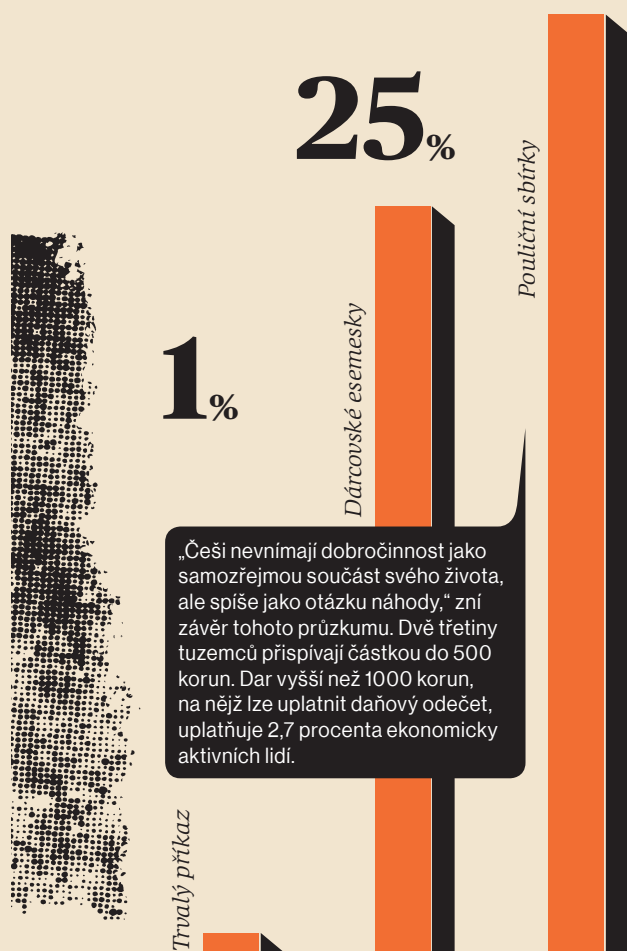
Dva kamarádi spolu založili menší reklamní agenturu, dařilo se jim. Když se blížil vstup do Evropské unie, odletěli do Číny, domluvili dodávky a společnost Adler se začala specializovat na dodávky reklamního textilu – do čtyřiačtyřiceti hodin po celém kontinentě. Trika, mikiny, větrovky, čepice, to vše „obrandované“ podle přání klienta. „První rok jsme prodali dva kontejnery, další rok dvacet a teď od nás odjíždí kontejner denně,“ líčí spolumatitel a svého času i ředitel podniku, jehož obrat nyní dosahuje 350 milionů ročně.

Pískem žízeň neuhasiš

Z řízení svého byznysu před čtyřmi lety vycouval. „Najednou jsem věděl, že mě ta práce nenaplňuje. Začalo to limitovat firmu, ani zdravotně jsem na tom nebyl nejlíp, o vztazích ani nemluvě.“ Hausenblasova podnikatelská kometa zpomalila. „Nevěděl jsem, co dál. Abych se vyhnul nicneděláním, zmizel jsem do Austrálie a snažil se pochopit, co mi chybí.“ Podobnou situaci mnozí řeší spíše přehozením na ještě vyšší obrátky. „Žízeň pískem neuhasiš. Hledal jsem sebevyjádření,“ neváhá Martin Hausenblas používat velká slova. Následovaly další cestovatelské peripetie, putoval se skupinkou odvážlivců pěšky Saharou, potom znovu odletěl do Austrálie.

Jak přispíváme

33%



Vaše soukromá věc

Něřekneme vám, jak darovat nejlépe. Dárčovství je ryze osobní věc a neexistuje univerzální recept. Každý si může najít svou vlastní cestu. A to je i hlavní výhoda individuální, soukromé filantropie - může být do té míry vaše, jak si jen přejete.

1. Proč chci darovat?

Může to být osobní zkušenost s nějakým problémem. Možná chcete pomoci těm, kterým osud nebyl příliš nakloněn. Může se vás dotýkat nějaké závažné společenské téma. Možná chcete získat úlevu na daních.

2. Co od dárčovství očekávám?

Stačí vám dobrý pocit z poskytnutí daru, nebo chcete zjistit více o daném tématu? Možná byste se rádi zapojili do práce příslušné organizace nebo se setkali se zajímavými lidmi. Třeba chcete zažít něco nového.

3. Co mohu nabídnout?

Jste-li časově zaneprázdněni, bude pro vás zřejmě nejjednodušší poskytnout finanční podporu. Máte-li hlouběji do kapsy, můžete se zapojit jako dobrovolník. Možná máte odborné znalosti a zkušenosti.

Po dlouhých měsících se vrátil do Ústí nad Labem s odhodláním proměnit město k lepšímu. Dal si dva měsíce na to, aby zkusil najít „systematické řešení“. K čemu dospěl? „Lidé tady žijí izolovaně a hledí si jenom svého, což je ideální prostředí pro korupci a celkový úpadek.“ Spustil facebookové stránky s názvem I love Ústí. Když je navštěvovalo pět set lidí, začala o nové iniciativě referovat místní média. Když si fórum získalo patnáct set příznivců, zaznamenal to magistrát. „Někdo tam třeba napsal, že v parku je nepořádek, strhla se debata a město tam vyslalo uklízečskou četku.“ Nyní ústecká internetová komunita čítá 3700 hlasů. „Propojili se lidé, kteří se dosud neznali. A vznikla svobodná síť, kterou už není možné tak snadno manipulovat.“

Martin Hausenblas se také rozhodl financovat ústeckým talentům z různých oborů studium na nejlepších školách svého druhu. „Jakmile se jednou v cizině postavíte na vlastní nohy, doma už to pak zvládnete taky,“ vysvětluje. Kolik času svému mecenášství věnuje? „Vlastně žádný. Jednou za rok si sednu do výběrové komise, ale nehlasuju, na to máme chytřejší lidi. Jen si pak promluví s vítězi a snažím se je inspirovat, aby to svému kraji jednou vrátili.“ Severočeský byznysmen a filantrop má prý poprvé v životě pocit, že tady po něm jednou něco zůstane. Dodává: „Stačí jednou ochutnat, jaké to je, někomu pomáhat. A zjistíte, že lepší pocit snad neexistuje.“

Martin Hausenblas

Podnikatel / Ústí nad Labem

Věk

38
let

Daruje

10
%

Částka za rok

500
tisíc

Jak jsme potkali Martina

„Poprvé jsme se setkali na benefiční večeři. Pak se k nám do nadace jednou objednal na schůzku, která ve mně zanechala zážitek, jež nám dodnes kolegové z branže závidí. Martin dorazil se slovy: „Mám ideu, jak přispět k tomu, aby se nám tady lépe žilo. Mám i prostředky, které do toho chci dlouhodobě investovat. Ale nemám know-how, jak to udělat. Uměli byste mi pomoci? O takovém přístupu dárců jsme mnohokrát slyšeli od kolegů ze Spojených států, ale v naší praxi jsme se s ním v tak čisté podobě setkali poprvé. Pustili jsme se do práce a po měsíci jsme se znovu setkali, tentokrát nad konkrétním návrhem stipendijního fondu Renaissance. Martinovi se výsledek líbil, pláclí jsme si, doladili příslušné mechanismy a vyhlásili výzvu pro výběr prvních osmi studentů.“

Tomáš Krejčí,
ředitel Ústecké komunitní nadace

Jak se stát modelkou

Fond Renaissance není prvním filantropickým počinem Martina Hausenblase. „Mám sestřenicí Janu. Když jí bylo patnáct, přišla za mnou, že by chtěla být modelka. „Tak zjisti, co je potřeba,“ povídám jí. Za pár dní dorazila zkroutěná, že prý nemá peníze na to, aby jezdila každý týden na casting. Chybělo jí 240 korun na vlak z Lovosic do Prahy a zpátky! „Chceš mi říct, že 240 korun týdně rozhodne o tom, jestli budeš, nebo nebudeš modelka?“ zeptal jsem se. A ona, že máma je rozvedená a nemají doma peníze. Tak jsem jí oznámil: „Dobře, právě jsi získala stipendium ve výši dvou tisíc měsíčně na dobu jednoho roku,“ vypráví Martin Hausenblas. Dnes žije jeho sestřenice v New Yorku a v Tokiu a je jednou z nejlépe placených českých modelek. Jmenuje se Jana Knauerová.

Krok za krokem

Jednou budete stát na prahu významnějšího filantropického rozhodnutí. Pak je dobré znát některá pravidla, která vám pomohou využít výhody individuálního dárčovství.

Pokud se rozhodnu darovat desítky či stovky tisíc korun, mohu získat:

- Na míru šitou dárčovskou variantu.
- Větší kontrolu nad užitím daru.
- Přístup k expertize nadace, která mi pomáhá.
- Osobnější kontakt s těmi, které podporuji.
- Zapojení blízkých do rozhodování o užití daru.

Pokud jsem připraven věnovat se dárčovství dlouhodobě a chci využívat i daňové výhody spojené s darováním (peněz, nemovitostí, cenných papírů, ale i jiných aktiv), nabízejí se dvě hlavní možnosti:

- Založit u existující nadace vlastní dárčovský fond.
- Založit si vlastní nadaci.

Co mě čeká, pokud se rozhodnu pro založení vlastní nadace:

- Rozhodnutí o účelu, kterému chci pomáhat.
- Formulace poslání čili specifikace zaměření.
- Právní úkon spojený se založením nadace.
- Dar v min. hodnotě 500 000 Kč do nadačního jmění.
- Formulace statutu, sestavení správní a dozorčí rady.
- Zajištění administrativního zázemí (správní rada, vedení účetnictví, každoroční audit, výroční zpráva).

Co mě čeká, pokud se rozhodnu pro založení dárcovského fondu:

- Rozhodnutí o účelu, kterému chci pomáhat.
- Výběr nadace, s níž se mi bude dobře spolupracovat.
- Společná příprava statutu dárcovského fondu (ideálně s využitím zázemí nadace, u které si fond zřizují).
- Formulace poslání, tedy oficiální specifikace dobročinného zaměření fondu.

Výše iniciačního daru (v korunách)

	Je možné založit vlastní nadaci?	Je možné založit vlastní dárcovský fond?
50 000	NE	ANO
100 000	NE	ANO
500 000	ANO, ale celý dar půjde do nadačního jmění	ANO
1 000 000	ANO	ANO
3 000 000	ANO	ANO

Nadace vs. dárcovský fond

	Daňové výhody	Nutnost daru do nadačního jmění	Možnost rozhodovat o konkrétním užití darů	Přístup k filantropické expertize
Vlastní nadace	ANO, v plné výši	ANO, min. 500 000 Kč	ABSOLUTNÍ	NE
Dárcovský fond u existující nadace	ANO, v plné výši	NE (ale pokud si to dárcé přeje, je to možné)	VELKÁ (v souladu se statutem fondu)	ANO

Tři pilíře filantropie

Kromě soukromého dárcovského fondu, který tentokrát probíráme nejpodrobněji, stojí za úvahu i dary do nadačního jmění či darování ze závěti.

1. Dárcovský fond

Mohu do fondu darovat pouze peníze?

Ne, stejně jako v případě zřízení vlastní nadace mohou darovat peníze, cenné papíry, nemovitosti i jiná aktiva. **Kolik musím darovat, aby to byl čistě můj fond?** Běžně je minimální výše stanovena v rozmezí 50 000 až 100 000 Kč.

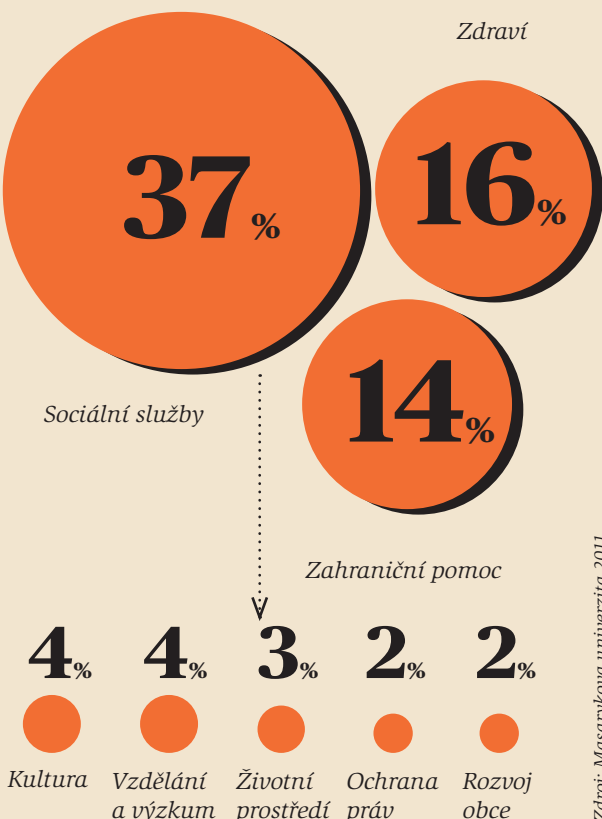
Ušetřím na daních?

Nezanedbatelnou pobídkou k rozvoji českého soukromého dárcovství jsou daňová zvýhodnění. „Dar snižuje základ daně z příjmu fyzických osob, a to až do výše 10 procent základu daně z příjmu,“ vysvětluje Lenka Mrázová, ředitelka v daňovém oddělení společnosti PwC Česká republika a členka správní rady Nadace VIA. Doplňuje tři podmínky:

1. Musíte být v zisku.
2. Dar jste poskytli na takový dobročinný účel a takovému příjemci, jejichž podrobný výčet je uveden v Zákonu o dani z příjmu (paragraf 15, odstavec 1).
3. Celková hodnota darů v daném roce dosáhla alespoň 1 000 korun.

Na co přispíváme

Nejčastěji jsme štědří vůči těmto tématům: živelní katastrofy, hendikepovaní lidé, týraná zvířata, opuštěné děti, léčba rakoviny. Naopak do péče o „obec“ se příliš nehrmeme. Ochota darovat roste se vzděláním, nejmenší podíl dárců je mezi voliči KSČM.



Zdroj: Masarykova univerzita 2011

Mohu si pro svůj fond zvolit jméno?

O názvu rozhoduje dárcé, může nést jeho vlastní jméno nebo také označení účelu, pro který byl zřízen.

Mohu ovlivňovat využití svého daru i průběžně?

Dárcé stanoví účel a nadace mu ho pomůže formulovat do srozumitelného poslání. Dárcé při zakládání fondu rovněž stanoví míru své vlastní angažovanosti.

Jak budu dostávat zpětnou vazbu?

Pracovníci příslušné nadace průběžně vyhodnocují efektivitu poskytovaných grantů a reportují dárcům svá zjištění a náměty na zlepšení. Na jejich základě může dárcé upravit podmínky pro udělování grantů.

Mohou do mého fondu darovat i další dárci?

Může jít o fond „uzavřený“, který nepřijímá dary dalších dárců, nebo o fond „otevřený“, kdy se dárcé snaží inspirovat ostatní k tomu, aby podpořili dané téma.

2. Dar do nadačního jmění

Nadační jmění je základní kapitál každé nadace, záruka dlouhodobosti a nezávislosti. Je investováno a zhodnocováno, jeho hodnota postupně roste.

Každá nadace musí vložit do nadačního jmění minimálně 500 000 Kč. K naplňování účelu nadace jsou užívány pouze výnosy z tohoto majetku.

České nadace investují spíše konzervativně, neboť tuzemský nadační zákon omezuje investice do akciových instrumentů na 30% hodnoty nadačního jmění.

3. Darování ze závěti

V České republice zemřou ročně dva tisíce lidí bez závěti a bez zákonných dědiců. Veškerý jejich majetek propadne státu, ročně jde o stovky milionů korun.

Kdo chce zajistit i v budoucnu naplňování své dobročinné vůle, může založit již za svého života vlastní fond či nadaci a poukázat do nich prostředky ze závěti.

V roce 2014 začne platit občanský zákoník, jenž zásadně promění dědické právo: dárci ze závěti budou moci klást „omezující podmínky“ pro užití své pozůstalosti.

Pyramida pravého filantropa

Většina lidí v Čechách daruje anonymně, hází hotovost do pouličních kasiček a posílá dárcovské esemesky. Takovou variantu je lepší přenechat těm, kteří si nechtějí dárcovství pouštět k tělu.

Ti, kteří darují dlouhodobě a s rozmyslem, pomyslně stoupají po následující pyramidě. Čím budete výše, tím osobnější, promyšlenější a efektivnější může být vaše dárcovství a jeho dopad.



Užitečné kontakty

Inspiraci k individuálnímu dárcovství můžete získat například zde:

Asociace komunitních nadací
<http://akncr.cz> (dárcovské fondy, dary ze závěti)

České centrum fundraisingu
www.fundraising.cz (konzultace a případové studie)

Koalice za snadné dárcovství
<http://snadnedarcovstvi.cz> (individuální filantropie, etika darování)

Nadace VIA
www.nadacevia.cz (dárcovské fondy, venture filantropie)

Informace ke konkrétním dobročinným tématům můžete čerpat například zde:

Česká rada dětí a mládeže
www.crdm.cz

Dobrovolnický portál
www.dobrovolnik.cz

SKOK (sociální a zdravotní oblast)
www.skok.biz

Zelený kruh (ekologie)
www.zelenykruh.cz

Mecenáš i Microsoft

Dějiny dobročinnosti jsou plné napínavých vyprávění, v nichž se to hemží vlivnými rody a originálními osobnostmi. Nabízíme malou procházku staletí - od starého Říma po dnešní dny.

Původ slova „mecenáš“ musíme hledat:

- v Rakousku-Uhersku
- ve starém Římě
- ve středověké Francii

1.

Správná odpověď: b)

Římský aristokrat etruského původu Gaius Cilnius Maecenas (zemřel v roce 8 př. n. l.) kolem sebe shromáždil skupinu básníků (Vergilius, Horatius a další), jimž poskytl hmotné zabezpečení, aby se mohli věnovat výhradně umělecké tvorbě.

V 15. století vládl ve Florencii rod, za jehož éry dosáhla toskánská metropole nebývalého rozkvětu. Oním rodem, z něhož vzešli i tři papežové, byli:

- Medicejští
- Borgiové
- Lothringové

2.

Správná odpověď: a)

Ve Florencii vládli s přestávkami v letech 1434 – 1737. Na rozkvětu města měli největší zásluhu především nejvýznamnější členové rodu Cosimo a Lorenzo, zvaný Il Magnifico (Nádherný).

Zlatá éra Francie přišla s nástupem Ludvíka XIV., řečeného Král Slunce. Finančně podporoval řadu spisovatelů, malířů, sochařů, hudebníků... K jeho největším oblíbencům patřil herec a dramatik jménem:

- Villon
- Molière
- Voltaire

3.

Správná odpověď: b)

Molière (vlastním jménem Jean-Baptiste Poquelin) hrál od roku 1660 v divadle Palais Royal, pobíral královský důchod a Ludvík XIV. byl kmotrem jeho syna.

Proslulá newyorská galerie na rohu 5. avenue a 89. ulice nese jméno svého zakladatele, amerického průmyslníka, sběratele a mecenáše, který se jmenoval:

- Jean Paul Getty
- Edmond James de Rothschild
- Solomon Robert Guggenheim

4.

Správná odpověď: c)

V roce 1937 založil Guggenheim nadaci na podporu moderního umění a později otevřel muzeum. Dnešní slavná budova podle návrhu Franka Lloyda Wrighta byla postavena po Guggenheimově smrti, v roce 1959.

V roce 2008 opustil jeden z nejbohatších lidí světa všechny manažerské funkce ve vlastní firmě, aby se mohl věnovat své nadaci, která podporuje boj proti nemocem a pomoc rozvojovým zemím. Je jím:

- Warren Buffett, investor a obchodník
- Ingvar Kamprad, zakladatel IKEA
- Bill Gates, zakladatel Microsoftu

5.

Správná odpověď: c)

Gates tehdy zůstal jen předsedou správní rady, aby se mohl plně věnovat Nadaci Billa a Melindy Gatesových, kterou založil se svou ženou. Významným přispěvatelem je právě Buffett, i když má rovněž svou vlastní charitu.

The Art of Giving

Umění darovat
Čtvrtletník pro obnovu filantropie
1 / Léto 2012
Vydává Nadace VIA, Jelení 159/9,
118 00 Praha 1

www.nadacevia.cz

Šéfredaktor: Marek Šálek
Art director: Jan Vyhnánek
Titulní fotografie: Tomáš Nosil
Jazyková redakce: Milena Tučná
Tisk: Integraf, Náchod
Vychází díky podpoře Nadace Vodafone
Česká republika
ISSN 1805-4390, ev.č. MK ČR E 20786
Neprodejné



Rok jinak.cz



Nadace
Vodafone
Česká republika