

32 / JARO 2020

ČTVRTLETNÍK PRO ROZVOJ
ČESKÉ FILANTROPIE

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART
OF GIVING



KOMU PATŘÍ MÉDIA?
PROČ SE VYPLATÍ PODPOROVAT
NEZÁVISLOU ŽURNALISTIKU

↓ EDITORIAL

Vážení čtenáři,
vítejte u jarního čísla čtvrtletníku Umění darovat. Zabýváme se v něm zásadními dary významných českých i světových filantropů v posledních měsících. Budete-li naše články číst pečlivě, zjistíte, že až na výjimku akutní pomoci hořící Austrálii – facebooková výzva australské komičky Céleste Barberové byla skutečný majstrštyk a to nejlepší, co sociální média mohou nabídnout – většina darů mířila k podpoře dvou odvětví: nezávislosti médií a vzdělání. A možná to vede k jednomu a témuž prameni, protože aby byla média nezávislá, je nutné vědět, co to znamená a proč je o ně třeba pečovat, a to zajistí zase jen vzdělání. Je přirozeností vzdělaného člověka, že chápe důležitost nezávislých médií a nemůže bez nich žít. V tomto čísle o tom vedeme dva rozhovory. První je s Václavem Muchnou, podnikatelem, který se znalostí IT vybudoval globální firmu. Jeho srdce nicméně zůstává v české kotlině, a tak se stal jedním z podporovatelů Nadačního fondu nezávislé žurnalistiky, který má starost o nezávislost médií ve své DNA. Druhý rozhovor dal Umění darovat Martin Hájek, úspěšný podnikatel a CEO Livesportu, který na Giving Tuesday daroval 30 milionů vzdělávací neziskovce EDUin. Přečtěte si, proč. Vzdělání je tedy vše, nebo téměř vše, protože jak prohlásil Aristoteles, vzdělání myslí bez vzdělání srdce není žádné vzdělání. A my v Umění darovat dobře víme, že vzdělaná mysl a srdce jsou pro filantropii tou nejlepší výbavou.

Toto číslo čtvrtletníku Umění darovat je současně poslední v této podobě. Publikace filantropických textů nám přímo na svých stránkách nabídl měsíčník Reportér, jehož bude Umění darovat od léta přímou součástí. Změna nás těší, protože to znamená, že filantropická témata už i v České republice patří k mainstreamu a naše texty bude číst mnohem více lidí. Propříště se tedy na vás těšíme na stránkách Reportéru. Navíc ty nejlepší filantropické příběhy a informace o trendech ze světa shrneme vždy jednou za rok do krásné publikace Umění darovat, kterou budeme i nadále všem zájemcům zasílat.

Děkujeme za dosavadní přízeň a těšíme se na další filantropická setkání.



Zdeněk Mihalco
ředitel Nadace Via

RUKAVIČKY PRO KOALY

Celeste Barberová je australská komička a dnes už globální celebrita, která se proslavila vtipnými parodiemi celebrit. Pohnuta osudem své tchyně, která musela kvůli požárům opustit svůj dům, vyhlásila 3. ledna na svém facebookovém profilu, který sleduje 1,3 milionu lidí, a na instagramovém profilu, který sleduje 6,8 milionu lidí, sbírku přes platformu Facebooku na pomoc hasičům bojujícím s extrémními požáry. Zamýšlela vybrat 30 tisíc australských dolarů a darovat je New South Wales Fire Service. Ovšem už ten den v noci se na kontě sbírky sešlo přes půl milionu dolarů a za čtyři dny to bylo 28,5 milionu dolarů a Celeste musela neustále zvyšovat cílovou částku. Když sbírka skončila, Celeste oznámila, že na pomoc hasičům **přišlo z celého světa 52 milionů dolarů.** Podle informací Facebooku peníze darovalo 1,2 milionu lidí ze 75 zemí a průměrný příspěvek činil 39 dolarů. Od 25. ledna začíná být částka New South Wales Rural Fire Service vyplácena. Na Facebooku od listopadu probíhá na 19 tisíc individuálních sbírek na pomoc při požárech v Austrálii. Včetně Celestiny sbírky se už sešlo 73 milionu dolarů.

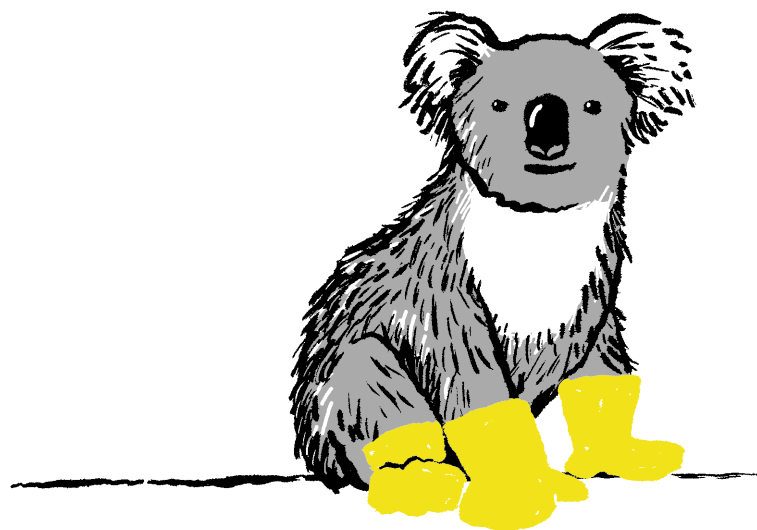
Kromě finanční pomoci mířily v poslední týdny do Austrálie i zvláštní zásilky – rukavičky pro koaly, jež si popálily tlapky při útěku z plamenů. Tamní veterinární stanice totiž vyzvaly dobrovolníky, zda by poskytli koalám jemné bavlněné rukavičky. Páry rukaviček začaly proudit do Austrálie ve velkém. Klub seniorů z Nizozemska jich do Austrálie poslal rovnou přes 400 párů. Australská organizace The Australian Marine Wildlife Research and Rescue Organization (AMWRRO), která rehabilituje popálené koaly na jihu Austrálie, proto světu poděkovala a poprosila, ať už nikdo žádné neposílá. Zapotřebí jsou stále pohodlné vaky pro zraněné vačice, klokany a další zvířata.

2

Filantropický svátek **Giving Tuesday** už u nás zapustil kořeny. 3. prosince 2019 se v Česku podařilo vybrat celkem 70 990 649 Kč na dobročinné projekty. Dárcovských výzev bylo celkem 333 a nejčastěji se jednalo o charitativní projekty pomáhající dětem, lidem s hendikepem a seniorům. Kromě peněz se letos vybralo i 5 tun oblečení a v rámci zaměstnaneckých sbírek 640 kg potravin. Do sbírky potravin se zapojili například i zaměstnanci MZV. Prostřednictvím online Sbírký potravin na Tesco.cz a Rohlik.cz darovali lidé potřebným pomoc ve výši 2 287 000 Kč.

V České republice se rozjela další **online darovací platforma.** Jmenuje se Dávám, tedy davam.cz, a stojí na jednoduché myšlence: máte věc, kterou nepotřebujete a chcete darovat, nebo službu, kterou můžete nabídnout, a zároveň chcete podpořit některou z charit či projektů? Nabídnete tedy věc nebo službu, které si naceníte, na Davam.cz, které vyrobí platební odkaz pro zájemce. Takže když si někdo koupí třeba vaši nabízenou postel za tisícovku, peníze odejdou rovnou k organizaci, kterou jste si vybrali. Na výběr jsou organizace, s nimiž Dávám spolupracuje, jako Hnutí Brontosaurus, Lékaři bez hranic, Hnutí Duha, Nesehnutí, Nadace Via, Sue Ryder, Zdravotní klaun nebo Adra.

3



PODLE INFORMACÍ FACEBOOKU NA SBÍRKU CELESTE BARBEROVÉ DAROVALO PENÍZE 1,2 MILIONU LIDÍ ZE 75 ZEMÍ A PRŮMĚRNÝ PŘÍSPĚVEK ČINIL 39 DOLARŮ.

MILIONOVÍ SKOKANI

TEXT: REDAKCE

Mezi milionovými dary jsou také dva výjimečné příběhy, jeden český a jeden světový.

JEDEN MILION

Milion afrických dětí se učí ve školách, které od roku 2015 intenzivně podporuje nejlepší tenista na světě Roger Federer.

Švýcarská tenisová hvězda Roger Federer měla vloni úspěšný rok, Forbes ho označil za nejlépe placeného tenistu už čtrnáctý rok po sobě, v roce 2019 s výtěžkem 93,4 milionu dolarů za vítězství, startovné, účast a reklamu. S počtem dvaceti singlových titulů na Grand Slamu je navíc nejúspěšnějším mužským tenistou vůbec.

Ovšem jeho nadace Roger Federer Foundation, kterou tenista založil v roce 2003 ve svých 22 letech a jež od té chvíle přirozeně splývala s jeho kariérou, je stejně legendární. Nezabývá se kupodivu sportem, ale základním vzděláváním především afrických dětí. Mimochodem, Federerova matka pochází z Jihoafrické republiky.

O tom, že chce do škol dostat milion malých dětí, začal mluvit Federer v roce 2015 s tím, že do tří až čtyř let se to mělo podařit. A podařilo se. Do konce loňského roku daroval na svůj projekt milionu dětí ve školách dalších 50 milionů dolarů.

Díky jeho nadaci tak funguje 81 škol především v Malawi, Botswaně, Namíbii, Zambii a Zimbabwe. Plány má nadace až do roku 2021, ale už koncem loňského

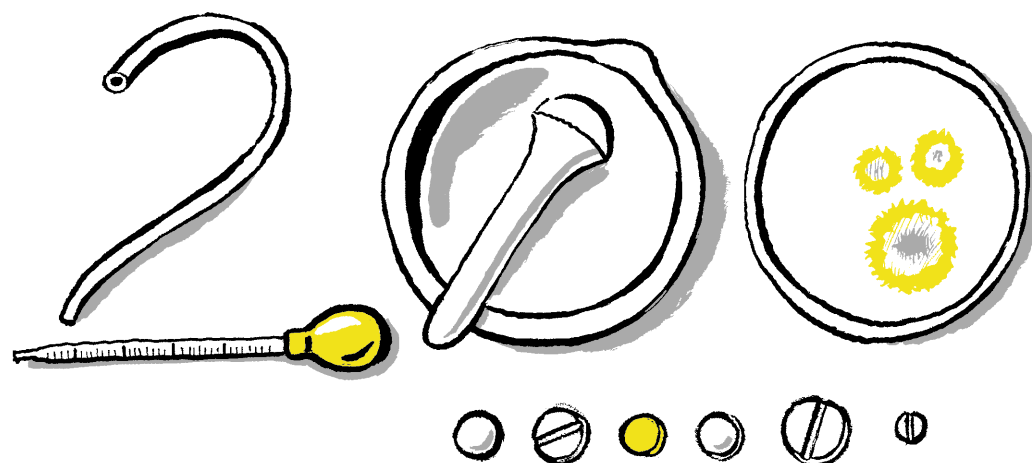


4

roku dosáhl počet dětí, které se kdy učily ve školách podporovaných Federerem, milion. „Věřím, že každé dítě by mělo dostat šanci strávit několik let ve škole, protože včasné základní vzdělání je základ k jakémukoli dalšímu učení,“ prohlásil při jedné návštěvě v Malawi.

RFF sama školy nestaví, ale spolupracuje s NGO v místě. Janine Händelová, CEO Federerovy nadace, popisuje jejich aktivity takto: „Když zjistíme, že ve vesnici chybí třída pro menší děti, mobilizujeme místní společenství a pomůžeme jim takovou třídu otevřít. Věříme, že vzdělání je jednou z nejsilnějších zbraní, kterými se děti mohou probíjet z chudoby. Je dokázáno, že vzdělání lidí jsou lepší občané, jsou lépe připraveni, když se objeví problémy, a dokáží lépe vést svůj život.“

Zdroje: rogerfedererfoundation.org, tennisworldusa.org



ODKAZ ANTONÍNA HOLÉHO

Čeští chemici a filantropové Hana a Dalimil Dvořákové věnovali nadaci podporující rozvoj chemie 200 milionů korun.

„Řekli jsme si, že peníze vrátíme, odkud přišly, tedy do oblasti organické, bioorganické a medicínální chemie,“ prohlásili společně manželé Hana a Dalimil Dvořákové a letos 21. ledna věnovali na výzkum v organické chemii a biochemii 200 milionů korun. Vložili je do Nadace Experientia, již sami před sedmi lety založili.

Dnes významní čeští filantropové jsou celý život chemici, Dalimil Dvořák se chemii věnuje na Ústavu organické chemie VŠCHT v Praze, Hana Dvořáková pracuje v centrálních laboratořích školy. Ještě před dvaceti lety museli vyjít se dvěma podprůměrnými platy výzkumných pracovníků. A pak přišel objev antivirových léků profesora Antonína Holého, v jehož týmu Hana Dvořáková pracovala. V letech 1986–1996 pod jeho vedením na ÚOCHB AV ČR totiž pomáhala vyvíjet přelomové sloučeniny, které jako první dokázaly dostat pod kontrolu AIDS a hepatitidu B. Léky se celosvětově ujaly a od roku 2000 začaly na účet Hany Dvořákové přicházet procenta z licenčních poplatků. Záhy manželům došlo, že tolik peněz nebudou schopni za život

smysluplně utratit. Navíc si, jak uvedli pro Aktuálně.cz, nepřáli měnit způsob života. „Máme tady práci, nenáročnou koníčky i přátele, o které bychom nechtěli přijít. V tomhle světě se nám žije dobře. Proč to měnit?“

A tak začali podporovat nejdříve Člověka v tísni a poté prostřednictvím Nadace Experientia výjezdy mladých vědců na špičková univerzitní pracoviště a zakládání výzkumných skupin. Dosud do programů věnovali 16,5 milionu korun.

I 200 milionů korun půjde z rozhodnutí manželů Dvořákových do oborů, ve kterých byl činný profesor Holý, tedy organická, bioorganická a medicínální chemie. V příštích dvaceti letech by za tyto prostředky mělo na 40 českých mladých chemiků vycestovat do zahraničí na světové univerzity a po návratu moci na českých vědeckých pracovištích založit až 20 nezávislých výzkumných skupin.

Kromě Nadace Experientia Dvořákové nadále spolupracují s Člověkem v tísni, s Nadací Via a podporují i mladé hudebníky při České filharmonii.

5

Zdroje: experientia.cz, aktualne.cz

O TVRDOHLAVOSTI A ŠTĚSTÍ

TEXT: REDAKCE / NG, FOTO: JAN SCHEJBAL

Proč se vyplatí podporovat nezávislá média, proč by se čtenáři měli naučit za informace platit a proč vůbec tolik cestuje a zase se do české kotliny vrací, vysvětluje významný český filantrop a technologický podnikatel Václav Muchna.

V posledních letech se obzvlášť intenzivně začalo mluvit o stavu českých médií, jejich závislosti na majitelích, a proto se zvedají hlasy, které volají po médiích nezávislých. Jednou z platforem, která nezávislý print i zejména online nezávislá média finančně podporuje, je Nadační fond pro nezávislou žurnalistiku. Mezi přispěvateli do fondu a jeho podporovateli jsou slavná jména české filantropie, zpravidla jde o české podnikatele a mecenáše. Jedním z nich je také Václav Muchna, který sedí v Kolegiu fondu.

Je velmi vášnivým filantropem, který nejraději tráví čas v českém prostředí, pokud ovšem právě necestuje po světě, neboť kanceláře jeho firmy se rozprostírají od amerického kontinentu přes Evropu a Izrael až po Singapur. Při jednom takovém přeletu mezi časovými pásmy se Václav Muchna zastavil na moment v Česku a dál nám rozhovor.

Jste jedním ze zásadních podporovatelů Nadačního fondu pro nezávislou žurnalistiku. Co pro vás bylo impulzem do fondu vstoupit?

Já jsem fond sledoval od začátku, ale impulz přišel s tehdy novým vedením, které mělo nejen jasnou vizi, ale i schopnost exekuce. Pro mě je důležité vnitřní přesvědčení o tom, že moje finanční i nefinanční dary opravdu pomohou něco výrazně změnit k lepšímu. Není to o „odpustcích“, ale nezměrně optimistickém

přesvědčení, že svět můžeme udělat trochu lepším. Že to prostě jde. „Jó, že jó, né, že né.“

Dal jste si v NFNZ nějaký osobní cíl?

Mou rolí i mým osobním cílem v NFNZ je výrazně rozšířit komunitu kolem NFNZ. Úzce to souvisí s tím, aby se lidé o novinářinu zajímali, aby cítili, že kvalitní žurnalistika je jedním z pilířů demokracie.

Jak fond, který je v současném Česku nejsilnějším a zároveň transparentním podporovatelem nezávislých médií, vlastně funguje, jak vybíráte, koho a jak podpoříte?

Fond má nastavena jasná kritéria. Kolegium schvaluje budget a jeho alokaci do oblastí, ale o konkrétních grantech rozhoduje nezávislá rada. Cílem je znemožnit tok informací a ovlivňování projektů a grantů lidmi, kteří výrazně přispívají do rozpočtu. A to považuji za klíčové v transparentnosti celého fondu.

Je fond úspěšný?

Já si myslím, že na hodnocení je zatím brzy. NFNZ je dlouhodobý projekt. Jistě za svůj krátký život už stihl pozitivně působit jako protipól oligarchizace českých médií, ale úkolem fondu je novinářskou scénu dlouhodobě kultivovat, a to je běh na desetiletí.



Václav Muchna: „Mým cílem v NFNZ je, aby se lidé o novinářinu zajímali, aby cítili, že kvalitní žurnalistika je jedním z pilířů demokracie.“

Inspirujete se v zahraničí? Která země je na tom podle vás stran nezávislé novinářiny nejlépe?

Hodně cestuji a firma, v níž pracuji, má pobočky po celém světě, takže si troufám tvrdit, že mám celkem přehled. A v tomto se celkem shodují s Press Freedom Indexem, který dělá organizace Reporters Without Borders. Z něj vyplývá, že nejsvobodnější je sever Evropy, Norsko, Finsko, Švédsko, Holandsko a Dánsko. Mimochoodem, Česká republika je, tuším, na 40. místě a každý rok si výrazně pohoršuje. Ještě před deseti lety jsme byli na 14. místě. Ale pořád za námi jsou země typu USA (48.) nebo Japonsko (67.). To je dáno tím, že index neposuzuje kvalitu novinářiny, ale aspekty jejich nezávislosti, například self-censorship, nezávislost mediálních domů, právní rámec pro média a podobně. Ambicí NFNZ by mělo být vrátit Česko za dalších deset let do první dvacítky.

Chybí u nás nějaké médium, které v zahraničí funguje?

Myslím, že variabilita u nás není špatná. Spíš mi chybí kvalita, například u ekonomických médií větší důraz na data, podklady a podobně, ale to je do značné míry dáno špatně fungujícím business modelem. V Česku si na rozdíl od většiny

ostatních zemí lidé teprve pomalu zvykají za informace platit.

Jaké noviny, časopisy, weby, atd. čtete vy? Co je vaším zdrojem informací?

Já čtu pravidelně Hospodářské noviny a Deník N, ty mám předplacené. Z magazínů pak Economist, který – ačkoli je to britské médium – má velmi dobře a detailně pokryto dění po celém světě. A občas čtu Harvard Business Review, občas Financial Times nebo britský Prospect, případně Wall Street Journal.

Čtete jako osoba významně spojená s internetem i offline papírová média?

Já čtu pouze na mobilu nebo tabletu. Papírová média používám maximálně na přikrytí ve vlaku Praha–Brno, když vypadne topení, a televizi mám pouze na počítačové hry. (směje se)

Používáte sociální média?

Téměř nepoužívám. Profesionálně jsem na LinkedInu, účet mám i na Facebooku, ale to spíš proto, abych se dozvěděl o narozeninových akcích svých kamarádů. Všem nám teď táhne na čtyřicet, tak toho je hodně.



Václav Muchna se už při založení své IT firmy Y Soft rozhodl, že jeho podnikání bude globální. Dnes má kanceláře po celém světě, ovšem zůstává brněnským patriotem.

Co si myslíte o nezávislosti sociálních médií, jež sdružují miliardy lidí, přitom jsou v rukou několika konkrétních lidí?

Myslím si, že to je skutečná výzva 21. století. Jak říká klasik, cesta do pekla je dlážděna dobrými úmysly. Obecně vzato je myšlenka sociálních médií skvělá a každodenně nám zlepšuje naše životy, protože je to vlastně takový katalyzátor kapitalismu, respektive jeho klíčového nástroje zvaného konkurence. Díky nim restaurace, kavárny, hotely, ale i například úřady zlepšují svůj přístup k zákazníkům, protože do zařízení se špatným hodnocením nikdo nepřejde. Na druhou stranu jsme nedomysleli zneužitelnost a do značné míry i lidskou chamtivost. Myslím, že klíčovým momentem bylo, když se Facebooku a jim podobným podařilo přesvědčit vlády, že nejsou média a že mají vlastně strašně moc konkurence. Argumentaci postavili na tom, že jejich zákazník – uživatel – má spoustu jiných možností. Což uživatel skutečně má! Jenže háček je v tom, že uživatel je pro Gmail nebo Facebook ve skutečnosti výrobní prostředek a zákazníkem jsou

firmy, které platí inzerci. Tento koncept musí v první řadě pochopit uživatelé a vlády, což už se tedy postupně začíná dít.

Může vůbec něco jako nezávislé sociální médium – Facebook, Twitter, Instagram – existovat nezávisle?

To je podobné jako s médii. Co je nezávislé médium? Jsou noviny, které vlastní sami novináři, opravdu dokonale nezávislé? Nejsou. Vždy se tím budou prolínat určité názory, osobní preference a podobně. Důležité je, aby vznikaly profesní organizace, které jsou u novinářů běžné, byť u nás, eufemisticky řečeno, ne zcela funkční, které budou definovat rámce, pravidla, nebo chcete-li, co je a co není OK. A pak je zapotřebí větší konkurence. Představte si, že by na světě existovalo cca pět televizí, které by ovládaly přes 90 procent globálního mediálního světa. Je nepředstavitelné, že by antimonopolní instituce nezasáhly, že? A proč to je tedy možné u sociálních sítí? Protože se vše odehrálo strašně rychle. Bavíme se o posledních zhruba deseti letech. Svět není zvyklý na to, že změny probíhají takto rychle, a tak prostě reaguje se zpožděním. Já jsem ale optimista a věřím, že se s tím lidstvo vypořádá tak, jako se vypořádalo

8

NA VIZE CHODÍM K ZÁKAZNÍKŮM A ZAMĚSTNANCŮM, TO JE PODLE MĚ LEPŠÍ INSPIRACE, NEŽ MODLY TYPU BAŤA, MUSK NEBO JOBS.

se vším, včetně průmyslových revolucí a světových válek. Snad jsme se poučili a nebude to muset zajít tak daleko.

V rozhovorech říkáte, že jste se už v začátcích vaší firmy rozhodl, že z ní bude rovnou firma globální. Můžete mi popsat onu myšlenkovou změnu, jak jste se rozhodl, že vám nestačí být firmou regionální?

U mě to nebyla změna, já to tak měl od začátku. Sametová revoluce přišla, když mi bylo devět let, a tak jsem byl odmal zvyklý reálně žít v otevřeném světě. Táta hodně cestoval a já chtěl také hodně cestovat. Svět se mi stal obrovskou inspirací, jak dělat věci lépe, i studnici optimismu, že to u nás není v porovnání se světem tak zlé, jak se často tvrdí.

Mohl byste žít kdekoli?

Já miluju Česko. Vztahu k němu jsem se naučil v Americe, která mě velmi inspirovala. Žít jinde si dovedu představit, mám kamarády doslova všude po světě, ale musely by to být velmi tuhé okolnosti, které by mě přesvědčily vzdát se české přírody, kultury, zabijaček, českých Vánoc, chalupářství, outdooru. Jediné, co by mi jinde asi nechybělo, je to věčné české stěžování si na všechno.

Existuje nějaký fenomén, věc nebo situace, které si při cestování v zahraničí vědomě všímáte?

Jednoznačně je to nárůst populismu a potom životní prostředí. U nás máme

Babiše a Zemana, ale v mnoha zemích je to ještě výrazně horší. Svět prochází krizí politických elit. Problém není Babiš. Problém je „A koho tedy máme volit?“. Tohle vidím po celém světě.

Inspiruje vás nějaký konkrétní světový vizionář?

Inspiroval mě Sokrates. Na to, že mu je dneska cca 2500 let měl velmi nadčasové názory, které jsou platné i dnes. Jinak na vize chodím k zákazníkům a zaměstnancům, to je podle mě lepší inspirace, než modly typu Baťa, Musk nebo Jobs.

V jednom rozhovoru jste zmínil motivačního kouče Simona Sineka, který jde při každém tématu až k prameni a ptá se proč. Proč děláte vy právě to, co děláte?

Protože jsem měl v životě hodně štěstí a hodně tvrdohlavosti. A tak je třeba pořád hledat věci, které mě budou naplňovat, i když třeba životní úroveň celkem naplněnou mám. Ve firmě již dlouho tvrdím, že smyslem firmy není vydělávat peníze, ač je to také důležité, ovšem to je výsledek, nikoli smysl. Smyslem je zlepšovat svět a vytvářet hodnotu pro zákazníky, zaměstnance, komunitu, prostředí a tak dále. A to samé platí i v mém filantropickém světě, kde nejde o to si kupovat odpustky, ale o to skutečně něco, i když jen inkrementálně, zlepšit.

9

VÁCLAV MUCHNA (1980) je významný podnikatel a filantrop, který už ve dvaceti letech během studií informatiky na Masarykově univerzitě v Brně založil společnost Y Soft. Ta se prosadila na zahraničním trhu a v českém kontextu je příkladem úspěšného příběhu. Vedl mezinárodní růst společnosti v Japonsku, Singapuru, USA, Izraeli a dalších zemích. Podporuje také řadu projektů a organizací občanské společnosti, například Open Society Fund Praha, Rekonstrukce státu nebo Nadačního fondu nezávislé žurnalistiky, jehož kolegia je členem. V roce 2010 získal prestižní ocenění *Technologický podnikatel roku 2010*, které uděluje společnost Ernst & Young. V roce 2018 se stal jedním z držitelů Ceny století, kterou mu udělil americký velvyslanec Stephen King. Václav je nositelem globálně významného byznysového ocenění *ENX Difference Maker 2019* za výrazný vliv na rozvoj technologického odvětví.

DARUJME.CZ SLAVÍ 10 LET!

TEXT: KRISTINA PAPOUŠKOVÁ

Jde o největší online dárcovskou platformu u nás. Lidé přes ni v loňském roce poslali na bohubilé účely 128 milionů korun. Nejvíc podpory prostřednictvím Darujme.cz obdrželo vloni hnutí Milion chviliek, Armáda spásy a Lékaři bez hranic. Jaká jsou další čísla?

Za deset let existence online platformy Darujme.cz, díky níž už darování peněz snad nemůže být jednodušší, vzrostl objem darů mnohásobně. Od počátečních 2 milionů korun v roce 2012 proteklo přes platformu na účty neziskových organizací v roce 2019 rekordních 128 milionů korun. A v počtu provedených plateb byl nárůst stonásobný: z 2500 plateb na 250 000 plateb.

„Původním plánem bylo vytvořit kvalitní nástroj a platformu, která vychází z reálných potřeb a zjednoduší život neanonymním dárcům i neziskovkám. Přemýšleli jsme řádově o desítkách milionů a 250 organizacích, které Darujme.cz využijí. Raketový růst, výsledky převyšující 100 milionů darovaných korun a přes šest stovek aktivních neziskovek, náš sen víc než splnil,“ popisuje počáteční očekávání od Darujme.cz Lukáš Hejna z Nadace Via, který byl u vzniku a počátku Darujme.cz.

Díky výzkumnicím Adéle Zvolánkové a Lence Šulákové, které v rámci absolventského projektu Digitální akademie Czechitas podrobně zanalyzovaly data z Darujme.cz za roky 2016–2018, máme k dispozici i velmi zajímavé údaje.

Například se ukázalo, že dary na Darujme.cz přicházejí nejčastěji v úterý a středu a nejoblíbenějším měsícem k darům je prosinec. Podle četnosti darů lze dárce rozdělit do 4 kategorií: kategorie

dárců, kde prvodárce odeslal za období 2016–18 pouze 1 platbu, příležitostný dárce 2–10 plateb, pravidelný dárce 10–36 plateb a „top filantrop“ s více než 36 platbami. Přitom 95 procent dárců spadá do prvních dvou kategorií.

Ženy, nebo muži?

Ženy darují častěji a jsou stále aktivnější, v roce 2018 darovaly dvakrát častěji než muži. Na druhou stranu je jejich průměrný dar zhruba poloviční proti výši daru mužů, a tak se obě pohlaví na celkovém objemu darů podílejí stejně. O dárcích také víme, že nejčastěji na Darujme přicházejí ze stránek organizací, dále pak ze sociálních sítí nebo emailu. Dobrou zprávou je, že štedří jsou lidé ve všech koutech České republiky, ač nejčastěji pochází z velkých měst. Nejvíce darů míří na podporu sociálně znevýhodněných skupin, rozvojovou spolupráci a zvířata, přičemž ženy častěji přispívají na sociálně znevýhodněné skupiny a zvířata, a naopak muži výrazně dominují v oblastech jako rozvojová spolupráce, zdraví, vzdělávání a výzkum, osvěta, poskytování informací a protikorupční aktivity.

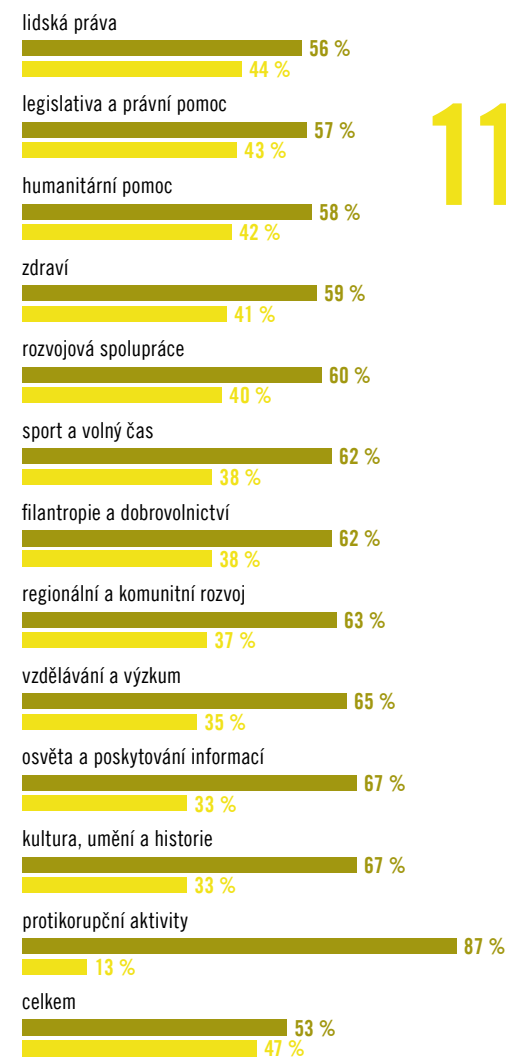
NEJVÍCE DARŮ OBDRŽELO / 2019

Armáda spásy
Člověk v tísni
Greenpeace
Lékaři bez hranic, o. p. s.
Milion Chviliek, z. s.
Nadační fond Českého rozhlasu
OBRAZ – Obránci zvířat, z. s.
Pší život, z. s.
Skautská nadace Jaroslava Foglara
Zdravotní klaun, o. p. s.

PREFERENCE POHLAVÍ



DARY PODLE ZAMĚŘENÍ ORGANIZACÍ



Zdroj: Analýza online dárcovství v České republice Lenky Šulákové a Adély Zvolánkové

DO GALA

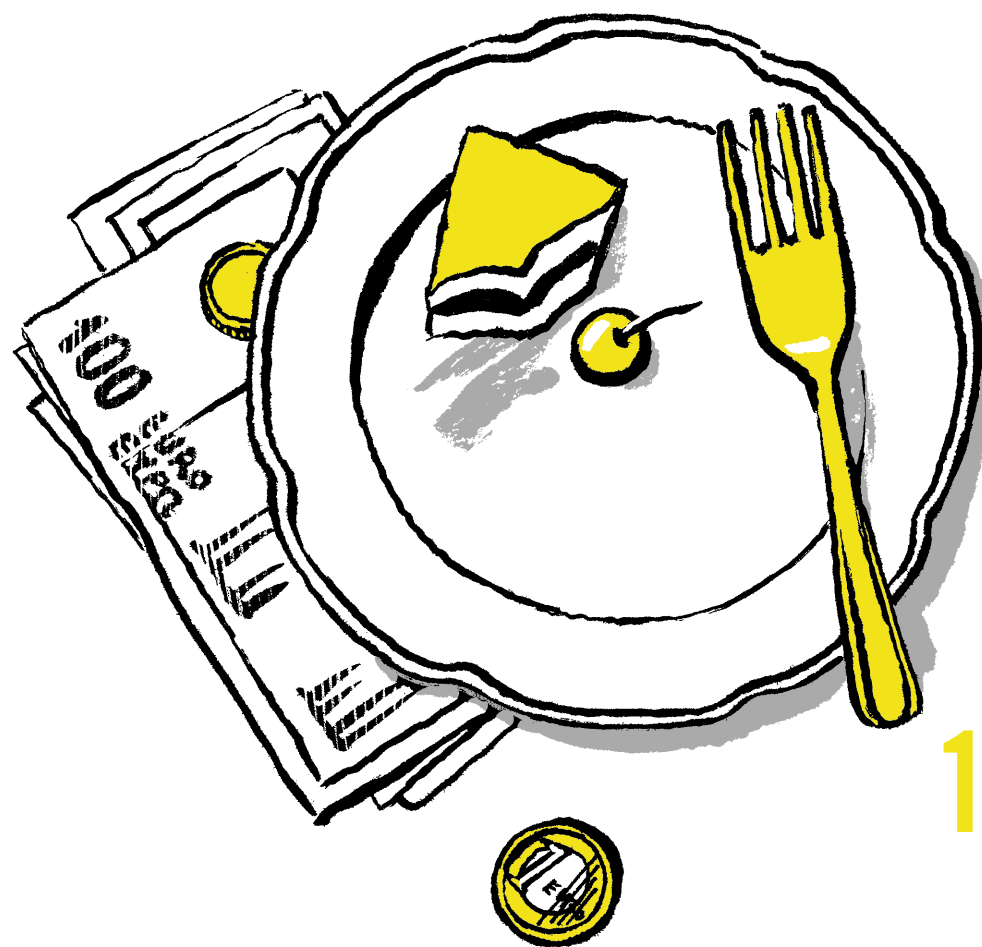
TEXT: HANA DE GOEIJ, FOTO: ARCHIVY FORBES, HAPPY HEARTS A NADACE VIA

Říká se, že v 21. století už jediným solidním a ospravedlnitelným důvodem, proč pořádát opulentní gala večere, je filantropie. Za jediný večer se toho dokáže odehrát mnoho: fundraising, prohloubení přátelství mezi donory a lidmi z neziskovek, vyjádření vzájemné podpory. A ještě si všichni užijí krásný večer. Zeptali jsme se tří lidí, jejichž organizace každoročně pořádají ty nejdůležitější filantropické gala večere v Česku, jak se taková úspěšná party pořádá.

Rudý běhoun, opisující křivky schodů vedoucích ke spoře osvětlenému vchodu do pražského Rudolfinu. Zástupy aut, z nichž vystupují elegantní pánové a nazdobené dámy. Opulentní tabule, které se už brzy budou prohýbat pod tíhou vybrané krmě. Mohlo by jít o další z bezpočtu akcí, které pro svou klientelu pořádají movité společnosti či o pompézní oslavu narozenin. Parametry to má společné, dopad ale nesrovnatelný. Dnešní hosté totiž přijíždějí na charitativní galavečer. Na akci, která v nejrůznějších podobách na české filantropické scéně úspěšně zapouští kořeny.

„Řadě lidí, o kterých píšeme, se daří a dospěli v životě i podnikání do fáze, že se mají a chtějí dělit,“ říká šéfredaktor Forbesu Petr Šimůnek.

„Začátky nebyly ideální,“ vzpomíná Karolína Bosáková, ředitelka nadace Happy Hearts Fund na dobu, kdy poprvé před devíti lety podle amerického modelu uspořádala v Praze gala večeri pro nadaci, kterou založila modelka a filantropka Petra Němcová. „Petra byla schopna za jeden večer v Americe vybrat pro svou nadaci, která staví školy v zemích postižených přírodními katastrofami, třeba 5,5 milionu dolarů. Nám se tehdy podařilo dosáhnout na půl milionu korun.“ Loni v červnu už byl ale výtěžek z akce 18 milionů. „Podařilo se nám získat důvěru, jsme konzistentní a transparentní, a to se vyplácí,“ bilancuje Karolína.



Podobnou křivku opisuje i úspěšnost akce, kterou každoročně na své narozeniny pořádá magazín Forbes. „Hosté jsou čím dál lepší,“ popisuje v nadsázce šéfredaktor Forbesu Petr Šimůnek. „Vážně, řadě lidí, o kterých píšeme, se daří a dospěli ve svém životě i podnikání do fáze, že se mají a chtějí dělit.“ Forbes tak loni na dobročinné účely vybral na jediné večeri přes 23 milionů korun.

S komorním večerem pro pár lidí začínala před 12 lety i organizace pro podporu filantropie v Česku Nadace Via. Ten narostl do rozměrů noblesní akce v nasvíceném Žofíně pro několik set hostů, celoročně jeho příprava zaměstnává

člověka na částečný úvazek a podílí se na ní několik lidí z nadace. „Klíčem k úspěchu je pozvat ty správné lidi,“ vysvětluje Zdeněk Mihalco, ředitel nadace. „My jsme oslovili ty, kteří už s námi spolupracovali. Ti pak přivedli své známé.“

Svou akci nepojímají jako show, ale snaží se ji udržet civilní a nabídnout návštěvníkům něco jiného. Věřící, že v tom je její kouzlo. Jeho slova potvrzuje i Petr Šimůnek. „Náš charitativní večer pojmáme velmi neformálně. Klíčem k tomu ale je znát hosty dopředu a mít s nimi už vybudovaný nějaký vztah. Neformální ale samozřejmě neznamená odbytý. Prostory, večere i program musí být ve velmi

MAGAZÍN FORBES LONI NA DOBROČINNÉ ÚČELY VYBRAL NA JEDINÉ VEČEŘI V RUDOLFINU PŘES 23 MILIONŮ KORUN.



Ředitelka nadace Happy Hearts Karolína Bosáková s její zakladatelkou Petrou Němcovou pořádají galavečery už devět let. Vloni nadace na galavečeru vybrala 18 milionů korun.

vysokém standardu, na který jsou naši hosté zvyklí. De facto to ale prostě je fakt dobrý večírek!“

Happy Hearts Fund na svou galavečeři v Praze zve i hosty ze zahraničí, pro které pořádá třídní program. „Myslím si, že skladba našich hostů je jedním z klíčů úspěchu. Lidé k nám chodí, protože ví, že tam potkají zajímavé lidi,“ říká Karolína Bosáková.

Gala večer je jednou z mála příležitostí, kdy se na jednom místě sejdou jak podporovatelé a donoři, tak lidé z neziskového sektoru. Gala večery jsou také velmi elegantní formou networkingu, a občas dokonce i vzdělávání. Ovšem hlavní náplní jsou aukce, veřejné i tiché, a organizátoři se je vždy snaží všemožně zpestřit nevšední nabídkou dražených položek. „Nechali jsme třeba hudebníky improvizovaně zahrát na africké nástroje a ty jsme potom vydražili. Umělci také v průběhu večera pomalovali tácky a ty také skončily v aukci. Dělali jsme i takzvanou Velkou vlnu, kdy lidé jen prostě zvedají dražební čísla vždy u částky, kterou chtějí věnovat na naše projekty,“ říká

Zdeněk Mihalco a zdůrazňuje, že stejně dobře jako předměty se draží i zážitky nebo taky prostě „nic“, oblíbená položka. Nadace Via se podle něj nesnaží tlačit na výnosnost. „Chceme, aby příležitost darovat a zážitek z filantropie měl každý, nejen ti nejbohatší, takže máme často i položky za pár tisíc.“

I Happy Hearts Fund má pro dražitele výjimečnou nabídku. „Lidé mohou vydražit například cestu do jedné z našich škol, které za jejich peníze stavíme. Navíc tam mohou s dostavbou pomáhat jako dobrovolníci. Myslím, že ta autenticita a kontakt s prostředím, do kterého věnovali peníze, je pro spoustu z nich velmi důležitý,“ popisuje Karolína Bosáková. Magazín Forbes si v průběhu roku vytipuje přibližně pět projektů, na které během své večere chce vybírat prostředky. „Většinou jde o aktivity, kde známe lidi, kteří za nimi stojí, a víme, že je na ně spolehnouti,“ říká Šimůnek, který s oblibou při dražbě používá trik, díky němuž některé položky v aukci mění majitele ještě ten večer. Jednoduše je vydraží několikrát.

Galavečer je velmi efektivním způsobem sbírání prostředků na charitu, i přes zdánlivě vysoké produkční náklady. „Náklady se samozřejmě snažíme

GALAVEČER JE VELMI EFEKTIVNÍM ZPŮSOBEM SBÍRÁNÍ PROSTŘEDKŮ NA CHARITU, I PŘES ZDÁNlivě VYSOKÉ PRODUKČNÍ NÁKLADY.

držet na minimu. Hodně věcí barterujeme a máme obchodní partnery, kteří nám pomáhají s platbou galavečeře,“ říká Karolína Bosáková. Jejich hosté si koupí vstup na akci a dále investují v aukci. Forbes většinu hostů na akci zve, ale i zde je možné si zakoupit stůl či jednotlivé místo. Nadaci Via, podobně jako u Happy Hearts Fund, pomáhá status neziskové organizace vyjednat lepší podmínky na pronájem prostor či catering. „Organizaci děláme interně, sice se občas vloudí chybička, ale myslím, že to lidé na nás mají vlastně rádi,“ usmívá se Mihalco a dodává, že náklady pokrývají přes sponzory tak, aby výtěžek z aukce zůstal primárně na programy nadace.

„Nadacím, které zvažují organizaci galavečeře třeba u sebe v regionu, bych doporučil začínat v menším kroužku lidí. Není potřeba mít v dražbě nákladná umělecká díla. Velmi dobře fungují třeba šperky, které umělci do dražby věnují.“

Stačí i jiné drobnosti a neobvyklé zážitky, například zajímavá setkání,“ říká Zdeněk Mihalco. Neformálnost by ale nikdy neměla znamenat neprofesionalitu, profesionální organizace je nezbytná. „Například registrace u vstupu musí mít spád, lidé nesmí nikde čekat a je nutné moci zaplatit na místě kreditní kartou,“ vyjmenovává.

Karolína Bosáková a její tým se v červnu chystají na jubilejní desátý ročník své galavečeře. „Když jsme začínali, spousta lidí říkala, že to tady v Česku nebude fungovat. Jsem ráda, že jsme se všichni jako společnost posunuli tak, že náš galavečer bude slavit první kulaté narozeniny a že jsme díky štedrým hostům postavili školy po celém světě.“

Galavečer funguje také jako místo setkání přátel nadace a filantropů. Nadace Via proto netlačí na výnosnost, jak říká ředitel nadace Zdeněk Mihalco: „Chceme, aby zážitek z filantropie měl každý, takže máme i položky za pár tisíc.“



DOBRÝCH ZPRÁV JE DOST

TEXT: REDAKCE / NG, FOTO: JANA JABŮRKOVÁ A JIŘÍ TUREK

Proč se rozhodl pro takový dar? Jakou souvislost má vzdělání a svobodná média? A proč by si chtěl nechat CEO společnosti Livesport Martin Hájek zálohovat mozek?

Na světový den dárcovství Giving Tuesday se vloni 3. prosince v Česku předalo do rukou neziskovek od štědrých dárců rekordní množství peněz. Téměř polovina z nich přitom připadá na dar, který věnoval Martin Hájek a jeho firma Livesport vzdělávací organizaci EDUin. Livesport bude během příštích pěti let podporovat EDUin 30 milionů korun. „V šíření povědomí o tom, jak kvalitní vzdělání vypadá, odvádí EDUin dlouhodobě skvělou práci. Chceme mu dát jistotu a prostředky pro další rozvoj jeho aktivit,“ prohlásil tehdy při předání kontraktu v budově své firmy energicky a úsměvem Martin Hájek.

Kdy jste se poprvé přiblížil filantropii? Poprvé asi před 14 lety, kdy jsem se zapojil do programu finanční podpory studentů v rozvojových zemích. Donedávna jsem tak financoval školní docházku jedné indické holčičky, dnes už mladé ženy, která se stane zdravotní sestrou. Mezitím jsem nárazově podporoval řadu dalších spolků a neziskovek, ale stopy strategie mé dárcovství nese až tak v posledních třech letech.

Jak jste se dozvěděl o Giving Tuesday? Už před několika roky, ale popravdě na mě vznik nového „svátku“ působil uměle, asi jako když se tu začal slavit Valentýn. Ředitel EDUinu Honza Dolínek nám myšlenku Giving Tuesday více zpropagoval a dohodli jsme se, že by nebylo špatné se ke svátku dárcovství připojit.

Se společností Livesport jste se připojili tak, že jste učinili jeden ze zásadních darů minulého roku, 30 milionů organizaci EDUin. Proč právě tahle částka a proč právě EDUin?

V naší firmě pracují především softwaroví inženýři. Ti musí prakticky neustále aktualizovat své znalosti, a proto jsme ve firmě zvyklí podporovat vzdělávání, které se stalo hlavním předmětem naší dobročinnosti. Zabýváme se šířením informací, proto mi i EDUin v rámci své osvětové činnosti vůči odborné veřejnosti, zřizovatelům škol či rodičům přišel jako ideální partner pro pomoc ve vzdělávacím systému. Honza Dolínek mě seznámil s nejistou situací ohledně dlouhodobého financování organizace a postupně jsme dospěli k širší formě partnerství. Mohli jsme tak garantovat příjem EDUinu ve výši šesti milionů ročně v nadcházejících pěti letech, ale pro mě osobně je to závazek na mnohem delší období.

Máte nějakou přesnou představu, kam vaše peníze poputují?

EDUin plně naváže na svou dosavadní činnost, kterou je, slovy zakladatele Tomáše Feřteka, dělání PR dobrému školství. Trošku víc se organizace zaměří na své stěžejní projekty a omezí aktivitu v těch doplňkových. Kromě toho jsme domluveni, že se pokusíme něco udělat pro oblast mediálního vzdělávání. Jakkoli jsem velkým fandou internetu, přinesl nám společenský problém ve formě

snadného šíření dezinformací. Nelze jim čelit jinak než osvětou a podporou kritického myšlení. Pokud nenajdeme způsob, jak být užiteční, nabízí se varianta podpořit projekt Jeden svět na školách, který osvětu ve školách provádí na vysoké úrovni.

Vybavíte si, jakým školstvím jste prošel vy sám? Máte ze školy nějaký absurdní zážitek?

Do problematiky školství vidím málo na to, abych mohl rozdávat rozumy. Jedna věc mě trochu roztrpčila, na základce jsem nebyl vůbec špatný žák, ale nezvládl jsem přijímačky na státní střední školy. Abych nemusel na učňák, rodiče mi platili školné na soukromé obchodní akademii, které nám čtyři roky silně zasahovalo do rodinného rozpočtu. Jsem jim za to dodnes vděčný, protože studium na učilišti by nejspíš výrazně změnilo moji životní dráhu. A ten absurdní zážitek? V prvním ročníku má soukromá škola motivovala studenty

Martin Hájek, který před 14 lety spoluzaložil společnost Livesport poskytující sportovní výsledkový a statistický servis, patří k nejúspěšnějším českým podnikatelům.

vrácením půlky školného, pokud dosáhne na vyznamenání. Měl jsem zeměpis mezi dvojkou a trojkou, ale učitelka moje pokusy o zlepšení známky odmítala a trojkou mi šanci na vyznamenání pochopitelně zhatila.

Je pro vás osobně vzdělání důležité?

Moc, ale po nástupu na vysokou jsem rychle prchnul za podnikáním a vydal se vlastní cestou sebevzdělávání. Na přelomu tisíciletí byl komerční internet v plenkách, stejně jako online marketing, a tak jsem si musel najít specializované zdroje informací v zahraničí. Nechal jsem tehdy dost peněz v amerických online předplatných a kurzech, ale na unikátních informacích jsem založil úspěch svých prvních webových stránek. Na akademické vzdělání mi s ohledem na jeho šíři chybí trpělivost, dvě vysoké školy ekonomického směru jsem opustil.





Martin Hájek za společnost Livesport a výkonný ředitel EDUin, o. p. s. zabývající se šířením informací o moderním vzdělání Jan Dolínek v den předání daru.

Říká se, že dnešní úspěšný člověk by se měl vzdělávat celoživotně. Vzděláváte se dál?

Neustále, ovšem bez dlouhodobého systému. Ve volném čase se věnuji problematice vedení firem a literatuře osobního rozvoje. Občas si něco přečtu v souvislosti se společenskými tématy, naposledy o fake news či rekapitulaci naší mediální scény od roku 1990.

Vstoupil jste také coby filantrop do podpory médií. Proč?

O mediální oblast se zajímám odmala a posledních dvacet let v oblasti digitálních médií vlastně podnikám. Aktuálně se o nezávislou žurnalistiku zajímám z důvodu obav o náš demokratický vývoj.

Jak vnímáte svobodu médií u nás a ve světě?

V žebříčku vnímání svobody médií podle Reportérů bez hranic jsme klesli na 40. místo na světě. To zatím není tragédie, stále ještě u nás dobře fungují veřejnoprávní média. Ta jsou ale v posledních letech pod tlakem a hrozí nám scénář Maďarska nebo Polska, kde navíc

18 ruku v ruce s úbytkem novinářské nezávislosti trpí další pilíře liberální demokracie. Určitě bych nerad, kdybychom šli jejich cestou, a s despektem se vlastně dívám na celou visegrádskou spolupráci.

Jste viditelně aktivní a konzistentní filantrop. Jaké další filantropické aktivity podnikáte?

Právě v konzistenci mám velké mezery, ale jako asi každý čtenář vašeho časopisu se stále učím. Ve svém dárcovství se orientuji zejména na podporu aktivit s dlouhodobým dopadem na lepší život u nás. Kromě vzdělávání a nezávislých médií je to třeba oblast rozvoje právního státu. V sociální oblasti jsme s partnerkou založili Nadační fond Krok domů, jehož prostřednictvím se snažíme zlepšit vyhlídky mladistvých, opouštějících dětské domovy, na úspěšnou integraci do společnosti.

Jaké zprávy z nezisku vám dělají největší radost?

Záleží na aktuálních výsledcích. V rámci kvalitní správy státu mě potěšilo třeba schválení tzv. nominačního zákona, který by měl omezit politické trafiky a na němž se jistě podepsalo i úsilí neziskových iniciativ. Radost mi udělala loňská novela

VNÍMÁM NEZASTUPITELNOU ROLI FILANTROPIE PŘEDEVŠÍM V OBLASTECH, KDE STÁT Z PRINCIPU NEMŮŽE ÚČINNĚ POMÁHAT...

insolvenčního zákona, která zpřístupní možnost oddlužení pro část lidí v exekucích, potěšilo schválení výročních zpráv České televize za roky 16 a 17... Dobrých zpráv je naštěstí pořád dost.

Jedním ze smyslu Umění darovat je inspirovat druhé. Inspiroval nějaký filantrop vás?

Inspiruji se především českými filantropy, kteří mi mohou předat relevantnější zkušenosti v českém kontextu. Fascinují mě úspěchy Billa a Melindy Gatesových v boji s extrémní chudobou, ovšem jejich přenositelnost není taková. Vnímám nezastupitelnou roli filantropie především v oblastech, kde stát z principu nemůže účinně pomáhat, není schopen flexibilní reakce na změny nebo nemůže s ohledem na střídání politických garnitur nabízet dlouhodobá řešení.

Myslíte, že je k filantropii nutné nějaké náboženské nebo filozofické zázemí?

To není potřeba, sdílení je nám všem vlastní. Když se kohokoli, kdo nic nemá, zeptáte, co by udělal třeba v případě výhry ve Sportce, určitě bude odhodlaný část rozdat. Takže když se na vás usměje štěstí, stačí v sobě najít přirozenou pokoru a vděčnost.

Říká se, že sen je vlastně vize v samém zárodku. Máte nějaký sen, co byste chtěl vidět, zažít, čeho byste rád dosáhl?

Přeji nám všem dožít se doby, kdy se bude dát zálohovat obsah našich mozků, což vnímám jako prostředek k nesmrtnosti. Realističtější ale bude přání, aby u nás ještě pár dalších generací vydržela demokracie. Tím tu zakoření a ani generace budoucí se o ni jen tak nenechají připravit. 19

Na den zvaný Giving Tuesday podepsala společnost Livesport s neziskovou společností EDUin smlouvu o finanční podpoře ve výši 30 milionů korun.



MARTIN HÁJEK (1980) pochází z Prahy a před 14 lety spoluzaložil společnost Livesport, jejíž služby – sportovní výsledkový a statistický servis – využívá dnes na 90 milionů lidí měsíčně. Livesport také investoval do startupu Liftago a koupil společnost Pragosport. Hájek patří k nejúspěšnějším podnikatelům u nás, zároveň se aktivně angažuje ve filantropii. Vloni v Giving Tuesday podpořil na příštích pět let vzdělávací neziskovku EDUin 30 miliony korun, podporuje nezávislost českých médií a spolu s partnerkou založil Nadační fond Krok domů pro děti opouštějící ústavní péči.

O DÁVÁNÍ A BRANÍ

TEXT: JAN BÍLÝ

Jak funguje dynamika daru, jak darovat, aby se obdarovaný necítil svázaný, a jak si uvědomit, proč dávám a dostávám, píše ve svém eseji pro Umění darovat holistický poradce a lektor systemických konstelací Jan Bílý.

V seminářích zabývajících se finančními přesvědčeními dělám takovou malou demonstraci. Vyberu dvakrát pět lidí a postavím je proti sobě do dvou řad. Tu jednu deklaruji jako „chudí předci“, ty, kteří stojí proti nim, jako „bohaté předky“. Pak postavím klienta mezi ně a začnu: „Představ si, že jdeš po Pařížské (pražská luxusní adresa) a vidíš za výlohou hodně drahé hodinky. Líbí se ti, ale ta cena...? A v sobě slyšíš hlasy jak tvých bohatých předků, kteří říkají, že by sis je měl koupit, tak i těch chudých, kteří jsou proti a tvrdí, že takhle drahé hodinky jsou jen pro snoby. Který hlas asi poslechněš?“

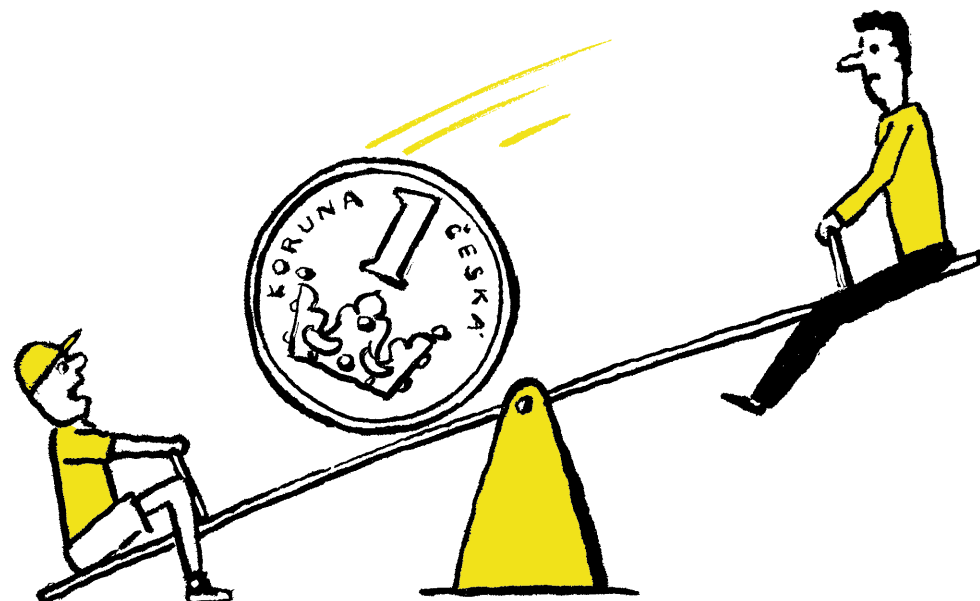
Drtivá většina klientů přizná, že bude poslouchat víc ty chudé, ačkoli nějak s nevolí. „Ale proč tomu tak je? Proč se stavíme raději na jejich stranu, než k těm bohatým, ačkoli je to tam zřetelně pohodlnější?“ dotazují se. A vysvětluji: „To je jednoduché. Na straně bohatých totiž máme nějaké závazky, morální povinnosti, jako kdybychom těm chudým něco dlužili, zatímco na straně chudých máme pouze nárok. Na straně chudých si můžeme užívat pozice oběti, která je podstatně pohodlnější, než pozice opačná, kterou většina z nás spojuje s – pachatelem. Protože oběť smí od světa něco očekávat, třeba vyrovnání, ale pachatel světu něco dluží.“

K tomu samozřejmě musím dodat, že na „konstelace peněžních přesvědčení“ chodí především lidé, kteří mají pocit, že

trpí nedostatkem, málokdy přijde někdo s problémem, že má *příliš mnoho* finančních prostředků. Ale i tak z této velice prosté a zjednodušené demonstrace vykukuje hlavní problém dávání a brání – totiž závazek a nárok.

Podle Berta Hellingera, zakladatele systemických nebo také rodinných konstelací, má být v ekvivalentních vztazích, například mezi manžely či partnery, dávání a brání v rovnováze. Pokud tomu tak není, pokud jedna strana více dává a druhá více bere, začíná být ta druhá strana nejen na té dávající závislá, což je pochopitelné, ale také čím dál víc nespokojená. Většinou ovšem ne zcela vědomě. Dávající strana se totiž skrze své dávání dělá „větší“. Tím umenšuje toho, kdo bere, aniž by se čímkoli revanšoval. Tento mechanismus lze krásně vidět, stavíme-li konstelaci nějaké dobročinné organizace. Jakkoli může být její činnost ze společenského hlediska prospěšná, téměř vždy se setkáváme s tím, že u těch, kteří berou, aniž by něco museli „na oplátku“ dávat, vzrůstá odpor, zlost, případně minimálně nárokovost. Ještě jednou opakuji, že téměř nikdy si této souvislosti žádná z obou stran není vědoma. Ale proč tomu tak je?

Klíč k tomuto podivnému jevu leží – jako tak často – v rodině. Ze systemického hlediska jsou naši rodiče „větší“. To se dá jednoduše a téměř matematicky vysvětlit – bez nich bychom tady nebyli, zatímco oni bez nás ano. Oni nám dali



bytostně veliký dar – dar života –, který jim nemůžeme vrátit, který nemůžeme splatit jinak, než že totéž uděláme pro naše děti. Mnoho zásadních problémů v rodině pramení z toho, že my, jejich děti, nechceme jejich „velikost“ přijmout, že jim chceme být „rovni“. Rodinný systém tudíž není ekvivalentní, ale, chcete-li, hierarchický. Životní energie, tento „velký dar“ proudí od rodičů k dětem a ne opačně.

Pokud tedy dáváme, aniž bychom dbali na vyvážení daru, stavíme se tak trochu do pozice rodičů. Přitom se ti, kteří takto berou, dostávají do pozice dětí. A to v nich budí podprahový pocit nespokojenosti. Asi nejlépe je toto vidět na problému evropských dotací – tam, kam dotace a platby plynou nejvíce, je EU oblíbená *nejméně*. Totéž platí pro stát, který je především u těch neoblíbený, kteří od něj cokoli dostávají zadarmo. Mluvím ovšem pouze o státu, politik, jež štědře rozdává například koblíhy zadarmo, se může stát – právě v roli „dobrého otce“ – nad jiné oblíbený, a to dokonce velice stabilně. Znamená to tedy „nedávat“? Samozřejmě že ne, to bychom se

stali společností sobců. Je ovšem nutno si při dávání a samozřejmě o to více i při brání pár věcí uvědomit.

Především je nutné se zaměřit na to, co skrze podporu, dávání, dotace atd. zamýšlím. Co je ona skrytá, ne vždy příjemná motivace, kterou ani nechci vidět? Je tam pocit viny? Pocit, že jsem něco dlužen? Nějaké malé „zvětšení“ sebe sama? Nebo dávám jen to dál, co jsem sám dostal? A naopak, jsem-li příjemce, co poskytuji na oplátku a komu? Vracím tomu, kdo mě podporuje, něco? Je můj vztah k dárci ekvivalentní, nebo se cítím jako dítě, které když vyrostne, bude dávat dál? A co přesně? Samé otázky, které je nutno si poměrně upřímně zodpovědět.

Jak vidíme, dávání a brání nás nejen zavazuje, ale i svazuje. Ne vždy tak, jak si myslíme. A ne vždy je tento svazek příjemný. Ale teprve tehdy, pokud souvislosti s dáváním a bráním pochopíme, můžeme počítat s oboustrannou spokojeností, jak na straně donora, tak i na straně příjemce. Je to vždy světlo vědomí, které pronikne do hloubky věcí, které nejen nám, ale i všem zúčastněným, onomu „celku“ přinese posun.

JAN BÍLÝ (1954) patří k předním českým koučům rozvoje osobnosti a lidského potenciálu, je lektorem systemických konstelací (rodinné, partnerské a peněžní) a holistický konzultant. Pořádá semináře (Cesta Krále pro managery, konstelace pro muže a další). Je autorem knih *Láska, vztahy, konstelace, Kruh mužů* a dalších.

PĚT MINUT

Jedním z nejhlasitějších hlasů loňského roku byl ten patřící Gretě Thunbergové, sedmnáctileté aktivistce ze Švédska, která vystoupila na půdě OSN s pronikavým projevem. Ovšem před téměř dvaceti lety se stejně ostrými slovy vystoupila jiná dívka. Jmenovala se Severn Cullis-Suzukiová. Říkalo se jí „dívka, která na pět minut umlčela svět“. Severn se narodila ve Vancouveru, a když jí bylo devět let, založila s kamarády organizaci ECO (Environmental Children's Organization). Dávali dohromady informace o životním prostředí a šířili je po školách. O tři roky později v červnu 1992 se za ušetřené peníze čtveřice z nich vydala do Ria de Janeiro na shromáždění organizované OSN Earth Summit. Na chodbě summitu si postavili stánek a tak dlouho obcházeli přítomné, až byla Severn pozvána k veřejnému přednesení svého projevu. „Bojím se vyjít na slunce kvůli ozonové díře, bojím se dýchat vzduch, protože nevím, jaké chemikálie v něm jsou.“ Měla však smůlu, že v té době neexistovaly sociální sítě. Od těch dob vystudovala ekologii a evoluční biologii na Yaleově univerzitě. Dnes je Severn 39 let a je v Kanadě známou aktivistkou a spisovatelkou. S manželem a dvěma syny žije na rodném ostrově Haida Gwaii.

22

GRETA EFEKT



MALÁ GESTA

TEXT: LADA BRŮNOVÁ

DAVID PROCHÁZKA (1994) už na střední škole pomáhal druhým. Například v zimě s batohem plným termosek rozléval čaj lidem bez domova. Díky nadačnímu fondu Společný cíl, který později založil, získal první zkušenosti s pomocí lidem bez prostředků. Vloni na podzim přišel s nápadem založit Donio, online platformu, kde lze snadno založit dobročinnou sbírku nebo se třeba s vašimi sousedy složit na nové hřiště.



Foto: Archiv Davida Procházky

Jak váš startup funguje?

Donio je online platforma, skrze kterou můžete podpořit konkrétní příběh. Využíváme moderní technologie k tomu, abychom lidem umožnili jednoduše darovat. Během prvních tří měsíců jsme se rozrostli z tří členů týmu na devět a vybrali přes 700 tisíc korun.

V čem jste jedineční?

Hlavní odlišnost vidím v širokém zapojení známých osobností, kterým říkáme patroni sbírek. Jsme silní v online marketingu, který je čím dál důležitější. Zároveň pracujeme na opravdu jednoduchém způsobu, který lidem umožní si založit vlastní sbírku.

Jak české celebrity reagují na Donio?

Jakmile se nám podaří se osobně potkat a oni vidí, jak o věcech přemýšlíme a že mohou spolu s námi pomoci někomu konkrétnímu, máme 100% úspěšnost.

Který projekt s Donio považujete za nejzdařilejší?

Všechny projekty jsou pro mě zdařilé, na každý přišlo minimálně 10 000 korun. Je pro mě fascinující vidět, že je zde stále plno lidí, kterým není osud druhých lhostejný.

Kdy jste se poprvé v životě setkal s filantropií?

Někdy v 16 letech jsem čekal ve frontě v lékárně a paní přede mnou chybělo 80 korun na léky pro nemocnou dceru.

Ačkoli jsem byl student, ani na chvíli jsem neváhal a paní zbytek doplatil. Filantropie je pro mě o malých gestech, což je myšlenka, kterou se snažím promítnout i do Donio.

Kdy jste vy sám pocítil potřebu vykonat něco charitativního?

V rámci projektu Společný cíl jsme s mým kolegou Matějem Misařem uspořádali plno charitativních akcí, například jsme přes sociální síť vybrali od lidí nepoužívaná jízdní kola a odvezli je do dětských domovů.

Máte nějakého oblíbeného filantropa?

Měl jsem možnost osobně poznat například Zbyňka Frolíka, jehož společnost věnovala na dobročinné účely za posledních 20 let přes 100 milionů korun. Spojení velkého byznysu a dobročinných účelů mi imponuje, o to víc, pokud to není součástí PR, ale je opravdu v DNA firmy.

Mluvíte o pomoci „jen tak“.**Jsou i jiné druhy pomoci?**

Častá je i pomoc, za kterou očekáváte něco nazpět. Ať už se jedná o mediální propagaci, slova uznání od přátel nebo jiné formy návratnosti. Myslím však, že druh motivace nemusí být důležitý, pokud je pomoc opravdová.

Co vás na filantropii frustruje?

Prozatím jsem se s ničím frustrujícím nesetkal. Snad to tak i zůstane.

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART OF GIVING

ČTVRTLETNÍK PRO ROZVOJ
ČESKÉ FILANTROPIE

32 / JARO 2020

Vydává Nadace Via, Dejvická 306/9, 160 00 Praha 6
 Redakční rada Jiří Bárta, Martin Brát,
 Dagmar Goldmannová, Nora Grundová,
 Ivana Janečková, Miroslav Motejlek,
 Mikoláš Orlický, Lenka Schönfeldová, Marek Šálek
 Grafická úprava Tomáš Brichcín, Robert V. Novák
 Jazyková redakce Martin Brát
 Externí spolupráce Jan Bílý, Lada Brůnová,
 Hana de Goeij
 Produkce Kristina Papoušková
 Ilustrace Jan Laštovička
 Tisk Indigoprint

Děkujeme za poskytnutí fotografií časopisu Forbes.

Vaše náměty a připomínky zasílejte na e-mail:
 umenidarovat@nadacevia.cz, kde můžete
 také objednávat zasílání časopisu zcela zdarma.
 ISSN 1805-4390, ev. č. MK ČR E 20786
 Neprodejné

● ● ●
 NADACE VIA

www.nadacevia.cz, www.umenidarovat.cz

**ČASOPIS UMĚNÍ DAROVAT VYCHÁZÍ DÍKY PODPOŘE VÁCLAVA
DEJČMARA, IVANY A TOMÁŠE JANEČKOVÝCH, MARTINA KULÍKA,
LENKY A ROBERTA SCHÖNFELDOVÝCH A DALŠÍCH.**