

28 / JARO 2019

ČTVRTLETNÍK PRO ROZVOJ
ČESKÉ FILANTROPIE

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART
OF GIVING

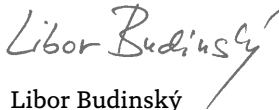


BĚŽTE DO PRČIC!
O VÝZVÁCH, KTERÉ
DĚLAJÍ SVĚT LEPŠÍM

↓ EDITORIAL

Vážení a milí čtenáři,
stále mě nepřestává fascinovat, jak nám internet totálně změnil svět. A stá-
čilo mu k tomu pouhopouhých dvacet let. Obrovskou změnou díky němu
prošla také filantropie. Když jste chtěli darovat v době před internetem,
měli jste v podstatě jen dvě možnosti. Buď peníze či věci darovat těm, které
jste osobně znali, nebo tak učinit prostřednictvím nějaké důvěryhodné
charitativní organizace. Dnes je to úplně jiné. Díky internetovému ban-
kovnictví a sociálním sítím může každý z nás pomáhat přímo a okamžitě
kdekoli na světě. Pasivně jako dárce, ale i aktivně jako iniciátor sbírky.
Když objevíte problém, stačí vymyslet vhodnou akci a díky svým reálným
či virtuálním přátelům můžete během pár dnů sesbírat ranec peněz. Tento
způsob filantropie nazývaný peer-to-peer fundraising zažívá v posledních
letech neskutečný boom. A proto jsme se rozhodli věnovat mu toto číslo
Umění darovat. Jak poznáte z následujících stránek, bude celé o zajímavých
příbězích. Připomeneme vám osud Terryho Foxe, který vlastně princip
P2P objevil, na koloběžce přejedeme Jeseníky a vydáme se zdolat maraton
v Marrákeši. I když právě tam to nebylo vůbec jednoduché. No poslouchej-
te: „Tak bezva! Mezi borci poběžím poslední, cestou se zbluju, praskne mi
šlacha a v křečích zemřu v příkopu u cesty. Nakonec ještě zruinuju celou
rodinu kvůli nákladům na repatriaci ostatků. A co pak výzva??? Té jediné by
to možná i prospělo. Jak se to říká? Není špatné reklamy??? Panika přesto
vrcholí...“ líčí své myšlenky těsně před začátkem dlouhého běhu jeho absol-
ventka Jana Červenková. A to stále není všechno. S pražským restaurátérem
Sanjivem Surim se podíváme do Indie, kde tenhle známý filantrop během
pár dní vyjezdil na kole přes milion korun. A také vám představíme příbě-
hy několika obětavců, kteří se svou dobročinností snaží rozhýbat své okolí,
díky čemuž se dostali mezi finalisty Geny Via Bona.

Přejeme vám inspirativní čtení a spoustu pozitivní energie,


Libor Budinský
šéfredaktor


Jiří Bárta
ředitel Nadace Via

PADESÁTKA ŠETŘILA

Pomyslný účet se zastavil na částce **7,8 miliard dolarů**. Tolik peněz v loňském roce přistálo na kontech filantropických organizací od padesátky největších dárců. Přestože je to jistě pěkná sumička, oproti předchozímu roku jde o výrazný pokles, neboť v roce 2017 top 50 dárců poslalo na dobročinné účely 14,7 miliard dolarů.

Nejštědřejším loňským dnem na Darujme.cz byl 27. prosinec a také nejštědřejším měsícem byl ten poslední. Celkový objem peněz darovaných díky projektu **Darujme.cz** loni přesáhl 85 milionů. Oproti předcházejícímu roku je to 164% nárůst!

Třesuté mrazy, které letos v zimě zasáhly sever Spojených států, ochromily především Chicago, kde teplota padala na minus dvacet až třicet stupňů. V krutých mrazech trpěli hlavně lidé bez domova. V kritické situaci pomohl neznámý dobrodinec, který na několik dnů **zaplatil hotel pro sedmdesát bezdomovců**. Pro zmíněnou skupinu bezdomovců byl sice připraven vyhřívaný stan, ale po explozi jedné plynové bomby musel být vyklizen. Ledové dny tak přečkali v hotelu.

Laboratoř Nadace Vodafone rozdělí jeden a půl milionu na sociální projekty napříč Českem. Unikátní program pomáhá realizovat nápady spojující moderní technologie a sociální inovace. Deset nejlepších programů obdrží částku po 150 tisících, vybraným neziskovkám, sociálním podnikatelům či jednotlivcům navíc pomohou zkušení mentoři – a to jak s finančním a projektovým plánováním, tak také s testováním produktu a jeho uvedením na trh.

Třicetileté paní Mirce se po operaci agresivního nádoru rozpadá tvář, ale zdravotní pojišťovna jí náročný zákrok v zahraničí odmítla proplatit. Medializace příběhu **vyvolala velkou vlnu solidarity** a jen několik týdnů po zveřejnění informací se na transparentním účtu nemocné sešlo pět milionů korun, které potřebuje k lékařskému zákroku.

Překvapivé gesto nadchlo ruský Magnitogorsk. Poté, co jeho centrum zasáhl v jednom z obytných domů výbuch plynu, který si vyžádal 39 obětí, hvězdný **hokejový útočník Jevgenij Malkin** hájící barvy amerického Pittsburghu poslal pozůstalým po obětech tragédie čtyři miliony rublů. Malkin se v tomto městě narodil a tamní Metallurg ho vychoval pro světový hokej. „Magnitogorsku, jsi v mém srdci,“ poslal útočník vzkaz svým rodákům.

Nadace České spořitelny udělila ocenění třem výrazným osobnostem, které se svou prací zasloužily o systémové změny v sociální práci a ve vzdělávání. Letošními laureáty Cen Nadace České spořitelny se stali lékař Zdeněk Kalvach, akademička Jana Straková a metodik výuky matematiky Milan Hejný. Ceny uděluje Nadace ČS od roku 2015, k ocenění se váže finanční odměna ve výši 100 tisíc korun.



**ČÍNSKÝ PREZIDENT JE NEJVĚTŠÍM NEBEZPEČÍM
PRO VŠECHNY, KDO VĚŘÍ V OTEVŘENOU SPOLEČNOST.**

Miliardář a filantrop George Soros na Světovém ekonomickém fóru v Davosu.

DOBRODEN LEOŠE MAREŠE

TEXT: NORA GRUNDOVÁ, FOTO: ARCHIV LEOŠE MAREŠE, DEJME DĚTEM ŠANCI, O.P.S.

Proč udělal 29. leden výjimečným dnem pro české neziskovky, proč se rozhodl ze sociálních sítí udělat ty opravdu sociální a proč ho baví platit z Instagramu daň, řekl Umění darovat moderátor a filantrop Leoš Mareš.

Kdo nestrávil posledních dvacet let na jiné planetě, tomu nemohl uniknout zrod a zářivý růst jedné z nejzajímavějších českých celebrit, moderátora v rádiu i těch nejprestižnějších televizních a firemních akcí Leoše Mareše. Jeho energie a až surreálné pracovní tempo jsou proslulé, s bravurní lehkostí a profesionalitou ovládá své posluchače, čtenáře, svých 700 tisíc followerů na Instagramu, jejichž počet stále roste, i klienty prestižních značek. Na IG sdílí svůj soukromý život takřka jedna ku jedné, ale je to autentické, zábavné a inspirativní.

Před čtyřmi lety ho napadlo poslat na filantropii tolik peněz, kolik měl sledujících na Twitteru. To bylo 29. ledna 2015 a poslal 20 222 korun. O rok později tomuto dni vymyslel jméno DobroDen a udělal z něj tradici. To už poslal 112 391 korun a o rok později 221 000 korun. Mezitím se stal hvězdou Instagramu, tak tam DobroDen přesunul a 29. ledna odeslal 482 215 korun. Letos 709 404 korun a přidala se k němu jeho manželka Monika s 278 tisíci. A přidaly se i tisíce dalších lidí.

Říká o sobě, že má vnitřní hodiny. Má však v sobě evidentně i velice silný kompas, který jeho osobnost udržuje v integritě. Do našeho rozhovoru neslyšel o #givingtuesday, přitom založil věc na stejném principu a ještě sofistikovanější o přímé napojení na médium dneška – Instagram.

Vedla jsem mnoho rozhovorů s profesionály filantropického světa, kteří o pravidlech fungování dobročinnosti přednášejí. Ale teď sedím naproti největší české celebritě, která žádnou přednášku neabsolvovala, ale z jejích slov je patrné, že si na všechny zákony filantropie přišla sama. Leoš Mareš dal na intuici, proto má jeho projekt tak dobrou energii, platnost, autenticitu a tak nesmírnou přitažlivost pro všechny, kteří ho na sociálních sítích sledují.

Co stálo za rozhodnutím založit DobroDen?

Začal jsem s tím v roce 2015, takže letos to byl pátý DobroDen. Vzniklo to tak, že jsem se chtěl pochlubit, zamachrovat, že jsem na Twitteru překonal hranici 20 tisíc followerů. Víte dobře, že ve světě sociálních sítí lidé sledují, kolik je sleduje lidí. Souvisí to s touhou, kterou v sobě máme, a technologie to srovnávání umožňuje. Je to měřitelná věc, vyjádřená číslem. I když by to mělo být jedno, protože jaký rozdíl je, jestli vás sleduje dvacet tisíc, nebo dvaadvacet tisíc lidí? Pochopil bych ještě rozdíl mezi pěti sty a pěti miliony.

Dělá s vámi něco, když vám klesne počet sledujících třeba o pět tisíc?

Naštěstí se mi to neděje. Možná bych to nesl těžko, nevím. V lednu 2015 jsem se nicméně na Twitteru, který jsem používal k šíření svých myšlenek, chtěl pochlubit.



Na konci ledna Leoš Mareš v rámci akce DobroDen poslal na projekt Terezy Maxové 709 tisíc. Korunu za každého followera na Instagramu.

A pak jsem si řekl, že vedle machrování tomu dám ještě nějaký smysl. Tak jsem napsal, že za každého z followerů pošlu korunu na charitu. A sám jsem to udělal.

Kam jste ty peníze poslal?

Dal jsem na první nápad, který jsem dostal, když jsem šel s odpadky, na top of the mind. Co by třeba vás napadlo jako první? Honem.

Mě azylové domy.

Vidíte, každého napadne něco. Mě napadla Nadace Naše dítě. A najednou jsem zjistil, že se lidé začali přidávat. Že ten můj tweet přepostovali k sobě, i Forbes to udělal, a lidé začali posílat peníze za sebe. Byl z toho happening trvající pár hodin. Odeslalo se hodně peněz. A protože mám v sobě silné vnitřní hodiny a kalendář – fakt se budím vždy pár minut před zazvoněním budíku, tak jsem si o rok později na kafi na I. P. Pavlova 20. ledna na ten happening vzpomněl. Řekl jsem si, co kdybychom to zase 29. ledna zopakovali? A co kdyby z toho byla tradice? A napsal jsem to na Twitter. Pojďme z toho udělat pravidelnou každoroční akci. Hledal jsem pro ni název, který by nebyl spojený se mnou, a vymyslel jméno DobroDen.

U většiny darů to funguje tak, že vás někdo osloví s konkrétní charitou a vy

se buď přidáte, nebo ne. Tady to funguje obráceně. Nikdo vám neříká, na účet které organizace máte peníze poslat, můžete si vybrat, co osloví právě vás. Protože něco určitě osloví úplně každého. Vás azylové domy, někoho jiného Lékaři bez hranic, jiného nemocné děti, jiného pejsci nebo vězni odcházející z výkonu služby. Takže i když spousta lidí na některé organizace nadává, nevěří tomu, říkají, že bůhví-kam peníze jdou, něco pro ně určitě bude super. Je geniální, že lidé mohou podpořit, co chtějí, takže je to nezištná věc. Neprosazují žádný konkrétní charitativní cíl, jen vyvolám vlnu dobra, DobroDen. Je to taková záminka. I když v poslední době to pro mě nabralo trochu nádech povinnosti.

Povinnosti?

Přirovnal bych to k daňové povinnosti. Daně platíte pravidelně. Je to v uvozovkách nepříjemné, ale když s tím počítáte a psychicky se na to připravíte, není to neočekávaný výdaj. Teď si představte, kdyby vám vláda nabídla, že to, co budete platit, můžete poslat, kam budete chtít. Vy na ty azylové domy. To by přece bylo fantastické a strašná zábava, ne? Máte částku danou počtem followerů,



Leoš Mareš se také zapojil do akce Běhám pro děti, kterou pořádá obecně prospěšná společnost na podporu dětí z dětských domovů Dejte dětem šanci.

takže výši peněz neřešíte, stejně jako máte dané ty daně, a jen si vybíráte téma, které vás baví. Termín sociální sítě mi i po letech pořád zní divně, nesedí mi, tak jsem vyhlásil, že ty sociální sítě uděláme opravdu sociálními. A má to s daněmi ještě jednu podobnost. Během roku se všichni snažíme vydělat co nejvíc peněz, tím pádem se nám zvyšují i daně. A na IG se také snažíme, abychom měli počet followerů co nejvyšší, a jednou za rok za to v uvozovkách zaplatíme daň. Přijde mi to vtipné. Dá se předpokládat, že čím víc máte followerů, tím slavnější jste osobnost ve světě IG a nejspíš i úspěšnější, a budete mít víc prostředků.

Proto jste vloni DobroDen přenesl z Twitteru na IG, že?

Za prvé IG používá v Česku víc lidí než Twitter, za druhé mě tam sleduje víc lidí, takže poslaná částka bude vyšší – ztížil jsem si to, ale pro ten projekt je to lepší, a za třetí, já na IG vydělávám během roku v různých kampaních peníze, takže ho využívám k obohacení. Tak za to jednou ročně zaplatím. Letos jsem už poslal 709 tisíc. A já sice charity podporuju,

ale bez DobroDnu bych asi jednorázově někam 709 tisíc neposlal, to je přece ranec. Ale jelikož to vím dopředu, tak už to nemůžu řešit, jen přemýšlím, kam je pošlu. Zrovna jsem přemýšlel, jak dlouho to budu dělat, příští rok pošlu asi milion, nebo kam až půjdu? Za tři roky? Ale jsem z toho nadšený, cítím, že můžu dělat čím dál smysluplnější věci.

Kam jste poslal peníze letos?

Vybral jsem si vzdělávací projekt Nadace Terezy Maxové dětem. Jde o program, který podporuje mladé lidi z dětských domovů ve studiu na vysoké škole.

Proč jste si ho vybral?

Doteď jsem každý rok vybranou charitu měnil. A každý rok se kvůli DobroDnu setkávám s Klárou Špíchalovou, výkonnou ředitelkou Fóra dárců. Jdu se za ní jako za odborníkem poradit, ona dává dohromady platformu Daruj správně, kde je seznam stovek charitativních organizací. Ten taky zveřejňuju, protože jsem se setkal s tím, že by většina lidí ráda někam peníze poslala, ale vlastně neví kam a jak to udělat správně. Klára mi letos nabídla několik skvělých variant a já si vybral tohle. A za tu částku už můžu pomoci skupině lidí.

ZROVNA JSEM PŘEMÝŠLEL, JAK DLOUHO TO BUDU DĚLAT, PŘÍŠTÍ ROK POŠLU ASI MILION, NEBO KAM AŽ PŮJDU? ZA TŘI ROKY? ALE JSEM Z TOHO NADŠENÝ, CÍTÍM, ŽE MŮŽU DĚLAT ČÍM DÁL SMYSLUPLNĚJŠÍ VĚCI.

Představte si, že mi pak psali lidé, kteří byli mezi těmi obdarovanými. Moc mě to potěšilo. Předloni jsem spolupracoval s jedním výrobcem telefonů. Měli vánoční projekt a já měl vybrat lidi, které obdarují telefonem. Tak jsem dostal kontakt na holku, která dětství strávila v dětském domově. Jel jsem za ní na kolej na Moravu a tam jsem jí jako překvapení předal telefon. A ona mi pak napsala, že patří taky mezi děti z projektu Terezy Maxové, který jí pomohl rozjet vlastní byznys. To bylo skvělé! Ale to je téma, které baví mě a pro DobroDen není důležité. Psala mi velká spousta různých nadací, že jim díky DobroDnu přišly velké částky, že se nějak agreguje to dobro. Už teď si říkám, že příští rok to bude asi milion a manželka k tomu dá dalších 300 tisíc, tak s tím už se dá něco udělat.

Víte, že existuje #givingtuesday?

Je to taky jeden den v roce, kdy lidé mohou konat dobro a darovat, kam chtějí. Vznikl úplně stejně jako váš nápad, jen tenhle v hlavách dvou lidí v kuchyni v New Yorku.

Aha. To je podobné. Ale jestli se můžu pochválit, tak já v DobroDnu vidím přidanou hodnotu, a to tu, že je napojený na sociální sítě, kde máte částku danou, to určitě #givingtuesday nemá. Částku – podívejte, jak to do sebe krásně zapadá – vám určuje vaše touha, aby byla co největší. Tu částku vám nikdo nepřidělí. O tu částku, aby byla co největší, se snažíte na IG celý rok a čím je větší, tím větší máte radost. Lidé mi píšou, že jsou

šťastní, že můžou darovat sedm tisíc korun místo čtyř. Kdo má jen stovky, tak to různě násobí. DobroDen ale taky může fungovat v Česku proto, že máme korunu. Kdybychom měli eura nebo dolary, asi by to šlo hůř. 95 procent IG účtů bude mít do třech tisíc followerů, což všem umožňuje se do DobroDne zapojit.

Já na lidi kolem sebe netlačím, protože sice posílám velkou částku, ale posílá se mi to líp, protože jsem si to vymyslel. Nebudu ostatním lidem s velkým počtem followerů říkat, že taky musí. Ale platí, že na IG si počet followerů opravdu hlídají všichni. Jsme generace sklopených hlav, protože technologie saturuje naši potřebu...

...že vám někdo potvrzuje, že vás má rád, že máte hodnotu.

Ale lidé se nemění, technologie jen umožňuje získat to, co lidé chtěli vždycky. Taky je jejich odměnou, že když pošlou během DobroDne peníze, vyfotí si to i s hashtagem a sdílí to na svém účtu, mají z toho radost. A je to vzrušující jako o volbách. Každý má nabitou kartu tím svým jedním hlasem alias počtem followerů, drží ji v ruce a říká: Tak komu já to dneska hodím? Můžou se do toho zapojit nadace a nabízet se, některé už to dělají.

Bavíte se o tom se svými dětmi?

Můj třináctiletý syn se letos chtěl poprvé přidat. To mě dojalo. Měl poslat šest tisíc, ale tolik peněz neměl. Tak jsem mu řekl, že když dá čtvrtinu, tak já to doplatím. A udělali jsme to tak. Dal mi všechno, co měl našetřeno, a já zbytek.

LEOŠ MAREŠ (1976) patří k nejznámějším a nejúspěšnějším moderátorům v republice. Od roku 1998 uvádí společně s Patrikem Hezuckým Ranní show Evropy 2. Během několika let se pracoval také do televize – moderoval řadu zábavných soutěží, například Česko hledá superstar, Big Brother a další úspěšné pořady. Zúčastnil se také oblíbeného pořadu StarDance. Boduje i díky sociálním sítím – je třetím nejúspěšnějším Čechem na Instagramu. Je ženatý, z prvního manželství má dva syny. V posledních letech pravidelně přispívá na nejrůznější charitativní projekty.

VYHECOVAT LIDI K DÁRCOVSTVÍ

JAK FUNGUJE PEER-TO-PEER FUNDRAISING

TEXT: JANA BRUNCLÍKOVÁ, FOTO: WWW.TERRYFOX.ORG, ARCHIV PAVLY JENKOVÉ

Před několika lety se objevil fenomén, který převrací svět filantropie úplně naruby. V branži má zkratku P2P, celým názvem peer to peer, v češtině se spíše ujal výraz dárcovská výzva. Kde se vzal? A co všechno obnáší?

Těžko najít v našem životě oblast, která se na přelomu tisíciletí neproměnila – a platí to i pro dobročinnost. Když jste chtěli přispět na dobročinné účely dříve, byly v podstatě jen dvě možnosti: buď darovat přímo těm potřebným, které člověk znal, nebo se obrátit na velkou organizaci. Charita peníze přerozdělila a doručila tam, kde byly zrovna potřeba. V posledních letech se ovšem objevil trend, kdy jednotlivci upozorňují na specifický problém a svou aktivitou sbírá prostředky potřebné k jeho řešení.

Průkopníkem tohoto druhu získávání financí byl na počátku 80. let se svým během napříč Kanadou Terry Fox. Od té doby se s rozvojem internetového bankovníctví a sociálních sítí možnosti získávání přispěvatelů na důležité nebo zajímavé projekty otevřely pro všechny.

Terry Fox

Kanadský sportovec Terry Fox dokázal přitáhnout pozornost veřejnosti už v roce 1980, kdy se jako dvaadvacetiletý mladík rozhodl vybrat peníze na výzkum léčby rakoviny prostřednictvím běhu napříč Kanadou. Terry Fox musela být už v osmnácti letech vinou osteosarkomu, nádorového onemocnění kostí, amputována pravá noha. Do Maratonu naděje se pustil s cílem vybrat alespoň jeden dolar za každého Kanaďana (v té době 24 milionů). S protézou uběhl 5 373 kilometrů za 143 dní, svou pouť však musel ještě před polovinou plánované trasy kvůli rapidnímu zhoršení zdravotního stavu ukončit. Rakovina metastázovala do plic



Příběh Terryho Foxe a jeho heroický výkon navzdory osudu fascinovaly před čtyřiceti lety celý svět.



a po necelých deseti měsících Terry Fox 28. června 1981 ve věku nedožitých 23 let zemřel. Zažehl však pochoděň, která zasáhla celý svět. Již 13. září téhož roku se konal první z mnoha humanitárních běhů zaštitěných jeho jménem. Příspěvky pro Nadaci Terryho Foxe od té doby přesáhly 700 milionů kanadských dolarů a pamětní běhy se pořádají po celém světě.

Peer-to-peer fundraising

V češtině trend peer-to-peer fundraising asi nejlépe vystihuje termín dárcovská výzva. Ústřední roli v něm hraje osoba prostředníka mezi dárce a dobročinnou organizací nebo rovnou potřebnými příjemci. Takový prostředník nejčastěji prostřednictvím sociálních sítí nebo speciálních dárcovských platform aktivně shání dárce (především mezi svými známými a přáteli), snaží se je zaujmout a přesvědčit, že darování má smysl, a přispívá k úspěchu sbírky především osobním nadšením. Systém prostřední-

ků (v našem prostředí se jim říká ambasadoři nebo také – například na stránkách www.darujspravne.cz – spojenci) umožňuje osobně, intimně oslovit síť potenciálních dárců, kteří ambasadory osobně znají a důvěřují jim. Fundraisingové platformy vznikají, vyvíjejí se i zanikají. Nadace Via v roce 2010 za finanční podpory Nadace Vodafone vytvořila www.darujme.cz, dříve ale provozovala například i stránku KupSiBěžce zaměřenou na podporu běžců-ambasadorů prostřednictvím nákupu virtuálních běžeckých potřeb.

Příležitosti k výzvě

Příležitosti pro dárcovskou výzvu můžeme rozčlenit zhruba do tří typů. Tím nejtradičnějším jsou sportovní akce, které se konají v daný termín a při nichž mohou ambasadoři využít mediální podpory samotné události. V Česku vznikl Běh naděje navazující na tradici Běhu Terryho Foxe, ve světě se na podporu

výzkumu léčby rakoviny koná například plavecký Swimathon. Ambasador si ale může vytyčit i osobní sportovní výkon, který bude provádět sám (třeba horský výstup nebo ujetí dané trasy na kole). V posledních letech stoupají na popularitě výzvy spojené s osobním výročním nebo významnou událostí. Oslavenec se rozhodne, že namísto dárků, které by od přátel mohl k narozeninám dostat, raději podpoří vybranou dobročinnou organizaci. Snoubenci mohou zase nasměrovat k charitativním společnostem všechny nebo část dárců svatebních darů. Specializovanou platformou pro tyto výzvy je www.slavimevelkoryse.cz, lze ale využít i Darujme.cz. Fotograf Tomáš Třeštík tak v loňském roce nabídnul prodej „virtuálního panáka“ ke svým čtyřicátým narozeninám. Výtěžek byl určen na zaplacení osobních asistentů pro postižené. Výzva se virálně rozšířila a původní cíl 5 000 Kč byl překročen více než stokrát (1 771 dárců dalo dohromady 523 800 Kč). Třetí možností je časově omezená výzva bez konkrétní události. Tam motivuje k posílání peněz především prvek soutěže – podaří se nasbírat vytyčené množství peněz během uvedené lhůty?

Ambasador je důležitější než téma
Jedním ze specifik dárcovských výzev je právě klíčová osoba ambasadora. Pro úspěch konkrétní výzvy je podstatnější než účel sbírky – může to znít paradoxně, ale právě tak dárcovské výzvy fungují. Pro přispěvatele je nejpodstatnější, že sbírku zaštitil někdo, koho znají a komu důvěřují, což nese pro vybírající organizaci velkou výhodu: dá se tak mnohem lépe zpropagovat i nepříliš atraktivní oblast, které schází podpora. Ambasadorem přitom nemusí být jen veřejně známá osobnost, i když ty mívají samozřejmě největší ohlas. K úspěšné propagaci nějakého projektu v roli ambasadora je potřeba především věnovat propagaci výzvy dostatek času a energie. Aktivně oslovovat své známé a zkusit vymyslet nevšední způsoby podpoření zájmu ostatních – čím bude vaše výzva originálnější, zábavnější nebo náročnější, tím více stoupají šance na slušný výsledek.

Když zabírá Instagram

Ti nejméně aktivní ambasadoři nemusejí zakládat oficiální výzvy a ani zvlášť aktivně oslovovat okolí. Pokud už mají opravdu široké publikum, stačí jim vyhlásit žádost o pomoc na Facebooku či Instagramu okamžitě, když se o někom potřebném dozvědí. Nikol Štíbrová, herečka a modelka, která má na instagramovém účtu více než 340 tisíc sledujících, už čtyřikrát na svých sociálních sítích uspořádala úspěšnou sbírku na konkrétní zdravotně postižené děti. Výtěžek se pohyboval od půl milionu do milionu a půl a ambasadorka se netají svými záměry v této činnosti dále pokračovat. Jediné úskalí fundraisingu u ambasadorů s takto širokým dosahem je riziko devalvace prosby o pomoc – pro úspěch kampaně je nutné nežádat o příspěvky až příliš často.

Jak vytvořit úspěšnou výzvu

Základem je funkční dárcovská platforma, kde se musíte zaregistrovat – v zahraničí je populární například www.gofundme.com nebo www.classy.org, u nás můžete využít www.darujme.cz nebo www.slavimevelkoryse.cz. Druhým krokem je rozmyslet si příležitost kampaně (běh, narozeniny), uvážlivě zvolit finanční cíl, aby byl motivující, ale dosažitelný, a poutavě výzvu otextovat. Můžete také vyhlásit odměny za dosažení určitého milníku, které mohou motivovat k vyšším příspěvkům – škodolibou část vašich přispěvatelů by třeba pobavilo video, kde si obarvíte hlavu na růžovo. Tím ale práce na stránce vaší výzvy nekončí – měli byste ji alespoň jednou za několik dní aktualizovat, přidávat informace o pokroku sbírky, tematické fotografie, související příběhy nebo krátké osobní videopozdravy. Třetím a asi nejdůležitějším úkolem je rozšířit povědomí o vaší výzvě do co nejširšího okruhu vašich známých. Pouhé sdílení na profilech sociálních sítí pravděpodobně nebude stačit: výzva je obvykle tím úspěšnější, čím osobněji potenciální dárci oslovujete. Zvažte zprávu přes Messenger nebo jiný komunikační program, osobní e-mail, SMS zprávu nebo telefonát. A nakonec možná nejdůležitější část: nepamenejte svým dárcům poděkovat. Opět stačí krátká zpráva nebo e-mail.

KRÁLOVNA KOLOBĚŽKA

Pavla Jenková z Nadace Via v loňském roce spojila do své výzvy dvě témata. U příležitosti svých 33. narozenin se rozhodla ujet na koloběžce po Jeseníkách 99 kilometrů. A protože před cestou a během ní vybrala 76 480 korun, dosáhla dalšího milníku, jež si ve výzvě stanovila. A tak ji po týdnu na koloběžce čekal ještě měsíc abstinence.

Proč jste se rozhodla uspořádat výzvu pro Nadaci Via?

V Nadaci Via pracuji čtvrtým rokem a vidím, že to má smysl. Podporujeme ty, kteří se snaží oživit své okolí. Takových lidí a oživených míst chci v Česku co nejvíce. Nadace Via je financována pouze z darů individuálních a firemních dárců a dáreků. Nečerpáme státní ani evropské peníze a nejsme organizací jednoho velkého darce, proto se každý tak trochu zapojujeme do shánění financí a motivujeme další, aby nám darovali.

Co vás přivedlo k volbě dopravního prostředku?

Odmalička jsem vcelku nesportovní typ – chůzi a kolo, které provozuji, nepovažuji za sport, ale za vášeň. Tyhle dvě činnosti ale mohu krásně propojit právě na koloběžce!

Jak padla volba právě na Jeseníky?

Navštívila jsem Tančírnu – secesní budovu v Račím údolí, kterou místní zachránili před spadnutím. Nyní je to místo sousedských setkání, turistický milník, ale také ohnisko kulturního dění v odlehlém kraji. Tančírna mě uchvátila stejně tak jako jesenické kopce a lidé, kteří tam žijí. No, ale ta láska k Jeseníkům začala mnohem dříve – asi tak před patnácti lety, kdy jsem poprvé slyšela melancholické písničky Priessnitz. Jsou taky z Jeseníků a já jsem si je pouštěla do sluchátek, aby mi ta cesta rychleji utíkala. A koloběžka Kostka, na které jsem jela, je taky z Jeseníků!

Proč 99 km za 6 dní?

Kromě toho, že 99 je 3 × 33 (let) a také cílová částka, které jsem chtěla v ideálním případě dosáhnout, v tom nic jiného není. Na mapy.cz jsem si náhodně zvolila cestu přes města, která jsem chtěla navštívit. Přiznám se, že kdybych si v mapách všimla některých kopců, asi by ta trasa byla trochu jiná, ale nakonec jsem ujela skoro 130 km.

Jaké zážitky jste si z cesty odnesla?

Prožila jsem spoustu skvělých věcí, vyčistila si hlavu, kochala se nádhernou přírodou a dojímal se – třeba tím, že mě na místech, kde jsem přespávala, několikrát nenechali zaplatit ubytování nebo mi v hospodě dali pivo zadarmo. Na mou výzvu tak nepřímo přispěli i lidé, které jsem do té doby neznala a od kterých jsem to vůbec nečekala. A samozřejmě mě dojala i podpora všech mých známých – ať už ta finanční, či morální. Ta totiž byla potřeba úplně stejně. 



DENÍK BĚŽCE

TEXT: JANA ČERVENKOVÁ, FOTO: ARCHIV AUTORKY

Ke svým čtyřicátým narozeninám si Jana Červenková připravila parádní výzvu. Poprvé v životě zaběhne maraton, navíc v marockém Marrákeši. A při té příležitosti vybere 40 tisíc korun ve prospěch Sue Ryder.

23. 9. 2018

„Já jen furt nechápu ten princip – věnovat svůj běh ve prospěch Sue Ryder. Jak to funguje?“ ptá se mě v rámci testování kamarádka.

„Jo. Tak já jsem dostala nápad oslavit svou narozeninovou čtyřicítku čtyřicítkou maratonskou, mou první v životě a hned v Marrákeši, která k mým narozeninám sedí nejlépe termínově. A dát přitom vědět okolí, že jako případný dárek mi největší radost udělá finanční příspěvek zaslaný přímo organizaci Sue Ryder prostřednictvím mé dárcovské výzvy na Darujme.cz. Cestu a vše kolem si přitom budu hradit sama či s pomocí případných sponzorů,“ odpovídám.

Ani teď to není úplně ono – výměna trochu jinak formulovaných dotazů a trochu jinak formulovaných odpovědí ještě chvíli pokračuje, než je čas jít spát. Jenže já teď okolo v klidu nezamhouřím. Jak to říkají? Že investora pro vlastní start-up musíte být schopni získat během prezentace o max. deseti slajdech? A sakra!

30. 10. 2018

Jak kdysi na každé telefonní budce visívalo „Think big“, tak se to tenkrát do mě asi vtisklo. A já se jala shánět pro patronát nad dárcovskou výzvou známou tvář ze světa sportu nebo kultury a pak firemního partnera pro navýšení darů individuálních dárců. Prostě druhé Vánoce pro Sue Ryder z kraje roku, kdy pokladnice je už téměř prázdná a dotace ještě v nedohlednu.

No a právě přišla jedna odpověď – jupííí! Bohužel se v ní ale píše, že na patronát pro výzvu už nemá volnou

kapacitu – stěží stíhá vlastní aktivity, k tomu hapruje zdraví. Nezlobím se, chápu. Třeba ještě téhle výzvě není profi partnerství souzeno. Tak uvidíme!

13. 12. 2018

Ve Sue Ryder jsem začínala jako dobrovolník a teprve po delší přestávce na mateřské se pak ucházela o zaměstnaneckou pozici. Během pohovoru padla otázka, co vnímám, že se za ta léta ve Sue Ryder změnilo. A mě hned napadlo, „že, co se změnilo, jsem ještě neměla šanci zjistit, ale z těch pár chvil čekání na recepci jsem poznala, co přetrvalo – pocit skutečného domova, když člověk vstoupí do útrob Michelského dvora.“

Ten pocit mám i dnes na koordinačním setkání k mé dárcovské výzvě s teď už bývalými kolegy. Těžko věřit, že jsme se naposled viděli před 6 měsíci. Vše je tak samozřejmé, jako bych bývala vůbec neodešla.

Výzvou jsou nadšení, připraveni s čímkoli pomoci. Jejich odhodlání mě nabíjí zase zpět a já si uvědomuji, jak je to pro zdar celé akce důležité. Jsem za to, za ně, moc vděčná.

Ještě tedy dozařadit pár věcí, něco natrénovat a za méně než měsíc vše vypukne!

9. 1. 2019

Áááá, jak já jsem nervózní! Výzva právě spuštěna – nasdílena na Facebooku – chvíli před půlnocí!

Chtěla jsem dřív, už vpoledvečer, ale doma byl šrumec, pak asi zas ještě skvrny na Měsíci a super pomalé ukládání dětí k spánku a nakonec ještě sekající se



Nejtěžší chvíle maratonu – když asi čtyři povzbuzující za sebou vždy v odstupe několika stovek metrů volali: „Už jen 1 km do cíle!“

počítač. Závěrečná fáze porodu komplikovaná, dál ale cítím, že to bude jak na tobogánu.

Teď už si jen držet klobouk a palce!

11. 1. 2019

Čtyřicítká pro mne znamená i návrat ke kořenům – rodině, přátelům, místům...

A na jednom takovém místě jsme se včera sešli – bývalí spolužáci na základce.

Tematicky v tělocvičně, kde jsme si po náročném tréninku (šplh po tyči a zhoupnutí na kruzích) přitukli na zdraví a narozeninovou čtyřicítku všech ostatních spolužáků z ročníku. Tak jen to nej!

Neuběhlo ani 48 hodin od zveřejnění výzvy a jsme na 16 % cílové částky – úžasné! Při závodech se doporučuje „hlavně nepřepálit start!“, ale tady ve výzvě je to jiné – jen se přepaluj, starte!

13. 1. 2019

Spolužáci drželi partu i dál! Jeden poradil tréninkovou trasu, s druhým jsme ji pak v terénu tři hodiny povětšinou úspěšně míjeli.

A pozor, zažila jsem běžeckou premiéru s batůžkem! Díky němu mě pak v té zimě a větru hřálo alespoň vědomí, že si na zádech nesu čokoládu.

Pro klienty Sue Ryder už máme 40 hodin rehabilitace! Tak jen vytrvat – 160 ještě zbývá!

15. 1. 2019

Jediné, co během posledních let stačím pořádně sledovat, jsou pohádky. A teda přiznávám, že z nich čerpám velkou moudrost – pro všechno.

„Já nejsem tvoje kořist! Já nejsem tvoje kořist!“ – třeba tahle bojovná slova šavlozubého tygra Diega patřila v Době ledové 2 stoupající vodě, když stál se zaťatými drápy na ledové kře a sbíral odvahu do ní skočit pro záchranu dvou spřátelených vačičků. Tahle propůjčená bojovná slova mi při běžeckých trénincích pomáhala zdolávat schody na Vyšehrad.

Jenže teď stojím na úpatí vítkovského kopce a ten si žádá těžší disneyovský kalibr.

Jako Kung Fu Panda před závěrečným vítězným utkáním s býkem Kaiem – výrobcem vdov, nefritovým bjemcem – začínám hledat odpověď na otázku, kdo vlastně jsem, a tím i v sobě probouzet zatím netušenou energii: „Jsem maminka Jana, nebo bláznivá běhna? Jsem darující, nebo obdarovávaná...? Zdá se, že všechno dohromady. Já jsem dračí bojovník!“ A než stačím dokouzlit, stojím zadýchaná a se srdcem v krku na vrchu pod koněm a mrkáme na sebe s Žížkou. Jo!

16. 1. 2019

„Třeba já tě podpořím, protože je mi tě líto,“ zasmál se švagr Sergej a dolil mi sklenku vína. Já se nejprve rozesmála taky, pomalu mi ale koutky začaly tuhnout. Přála jsem si pro dary trochu jinou motivaci – že podpořit Sue Ryder v jeho práci má smysl. Pro každého z nás, už teď!

Zpátky jako dobrovolník pokračuji ve Sue Ryder v návštěvách jedné z klientek domova. Jako její společnice. Při kávě si povídáme – možná těžko věřit – ale nejčastěji o chlapcích.

22. 1. 2019

–5 °C teplota vzduchu, 3,1 °C teplota vody... Skvělí Radka a Ota mě dnes vzali k Vltavě mezi otužilce na intenzivní workshop pro zocelení těla i ducha!

Prý jsem první chvíle ve vodě ječela jako nikdo jiný. Já si ale jen pamatuji chvilkový pocit neschopnosti se nadechnout vystřídaný křišťálově čistou bdělostí v každé buňce těla (rovné šílenství, myslím).

Po zahřátí u kamen a horkém čaji se mi pak dostalo ukázky efektního dýchání pro zvýšení běžecké kondice.

Radce a Otovi velké díky! A všem dalším příznivcům taky! Jsme právě v půlce – pro Sue Ryder již máme 20 000 korun a 100 hodin rehabilitace!!!

Tak hurááá ještě do té druhé půlky! Stojí to za to!

24. 1. 2019

Tak já vážně letím!

Na chvíli mě zamrzelo, že neuvidím oceán. To když jsem zjistila, že Marrákeš leží ve vnitrozemí.

Vynucená změna letenek mi ho ale nakonec do cesty přeci jen přinesla. Stejně jako Pedra z Lisbon City Runners a s ním i krásnou večerní běžeckou tour po nejzajímavějších místech Lisabonu.

Cítím velký vděk za všechno povzbuzení z domova a také podporu Sue Ryder! Kolem maratonské třicítky prý přichází krize, já ale věřím, že tu případnou naši ve výzvě šťastně přefrčíme! Obrigada, vesmíre!

25. 1. 2019

Mávám z podmanivě krásné Marrákeše! Dnes byla ještě maratonská vesnice prázdná. Do zítřejšího večera jí ale pro registraci projdou tisíce běžců. Já už mám splněno, pozitíí přískoky vpřed na start!

26. 1. 2019

„Teď už nic neměň. Běž tak, jak jsi zvyklá. Alespoň mně se novinky při závodech nevyplácely,“ volal mi ještě před odjezdem spolužák ze základky a výborný ultraběžec Honza.

„Jo. Tak ale, co se mi může stát nejhoršího, když si na cestu vezmu neozkoušený gel?“ ptám se ještě. „No, jestli ti nesedne, tak se zbluješ.“

Nebo taky:

„Poslední dobou mě při běhu začne bolet šlacha zezadu kolene...“

„Hmm, na maratonu je dobré to, že tě za chvíli bolí celé tělo, takže na šlachu brzy zapomeneš.“

Tak bezva! Mezi borci poběžím poslední, cestou se zbluju, praskne mi šlacha a v křečích zemřu v příkopu u cesty. Nakonec ještě zruinuju celou rodinu kvůli nákladům na repatriaci ostatků.

A co pak výzva??? Té jediné by to možná i prospělo – jak se to říká? Není špatné reklamy??? Panika přesto vrcholí!

Stačí ale chvilka chatování s mými anděly v Česku a je to zpátky, už se zase jen těším na ten volný čas a prostor prostě jen běžet!

27. 1. 2019

Hotovo! Maraton zdárně pokořen, i když sama dárcovská výzva až do čtvrtka žije dál!

Celý běh byl neuvěřitelným příběhem o potkávání se a sdílení.

Ještě za šera a mlhy jsem se vydala na start, abych tam narazila na Pavla a Dušana v tričkách RunCzechu. Slovo dalo slovo a na trať jsme vyběhli společně.

A že je svět malý, cestou jsme ještě přibrali Kristýnu. Mávl na nás i její kamarád Ondra.

Prostě jsme většinu trasy běželi společně, podávali si mandarinky, datle,

S TÍM VŠÍM HLAVNĚ PŘIŠLA PŘÍLEŽITOST DÁT JEŠTĚ I DALŠÍM LIDEM VĚDĚT O MOŽNOSTI INDIVIDUÁLNÍCH DÁRCOVSKÝCH VÝZEV...

láhve a houbičky s vodou, vtipkovali a povzbuzovali se.

Čas prozatím nevím přesně, ale je možné, že jsme to zvládli pod 4 hodiny. Pro většinu by tím padly osobní rekordy!

Než padnu já sama, musím ještě všem moc poděkovat. Za všechno povzbuzení mě samotné a také podporu Sue Ryder – během maratonu výzva poskočila na 79% cílové částky! Proto věřím, že i tuhle celou čtyřicítku nakonec dáme!

28. 1. 2019

Kde nohy zrovna odpočívají, ruce nezahlí. Pohlednice na přání jsou napsané a na cestě do Čech! Stejně jako já. Tak už se moc těším!

30. 1. 2019

Maratonská nej...

Nejpřesněji změřený čas 3:51:15, dohledaný pod trochu jiným jménem a úplně jiným startovním číslem.

Nejtěžší chvíle – když asi čtyři povzbuzující za sebou vždy v odstupě několika stovek metrů volali: „Už jen 1 km do cíle!“

Největší zjištění – první nafukovací brána v cílové rovině ještě není cíl! Až ta některá další s časomírou!!!

Nejneuvěřitelnější – v tuto chvíli máme dárcovskou výzvu splněnou na 126 % v částce 50 308 Kč! Pro klienty Sue Ryder to tak znamená více než 250 hodin rehabilitace a fyzioterapie!!!

Tak vděčná jsem! Zvláště teď, když už sama vím, jak pohyb dokáže člověku proměnit život!

1. 2. 2019

Jedna velká radost pro mne a pro klienty Sue Ryder navíc ještě i 256 hodin

rehabilitace a fyzioterapie zlepšující pohodu těla i duše!

Děkuji všem, kteří se stejně jako já nechali výzvou strhnout, za tak krásnou oslavu narozenin!

Děkuji bývalým kolegům ze Sue Ryder, že svou prací nepřestávají dávat člověku tak po čertu dobré záminky pro podobně bláznivé výzvy!

Děkuji rodině, že stála při mně!

6. 2. 2019

Tak nějak si představuji, že to jednou bude i s mými syny.

Dala jsem jim život, spoluutvářím začátek jejich cesty, aby pak v jednu chvíli sami vylétli do světa, žili vlastními životy a přesáhli ten můj.

V několika posledních dnech jsem to v malém zažila se svou výzvou. Oficiálně skončila k 31. 1. – dospěla. Jenže pak se nečekaně sama rozlétla!

Přišlo pozvání na prezentaci do Vojtovy třídy a malí dychtiví maratonce a filantropové byli rázem na světě. Ze Sue Ryder přišla nominace na dobrovolnické ocenění, ať už dopadne jakkoli. A do třetice dnes přišla nabídka z Nadace Via otisknout výzvu ve čtvrtletníku Umění darovat.

S tím vším hlavně přišla příležitost dát ještě i dalším lidem vědět o možnosti individuálních dárcovských výzev a skvělého nástroje k jejich realizaci – portálu Darujme.cz!

Příležitost ještě znovu dát vědět do světa, že ve Sue Ryder dělají skvělou práci pro seniory a jejich blízké a že jejich podpora se vyplatí nám všem!

A nakonec také, že pohyb je prostě super!

Tak jen do toho všeho! Stojí to za to!

JANA ČERVENKOVÁ (1979) má dva syny, žije v Praze a pracuje v rodinné firmě. Po maratonu běhá dál a s respektem a silicím odhodláním vzhlíží k ultratratím, tedy běhům delším než „jen“ čtyřicet kilometrů.

OPRAVDOVOU RADOSTÍ JE DÁVAT A DĚLIT SE

TEXT: ESTER BEZDĚK FOTO: ARCHIV SANJIVA SURIHO

Jeho restaurace patří již čtvrt století ke stálícím pražské gastronomické scéně. Mnoho hostů však mnohdy netuší, že Sanjiv Suri patří k našim největším filantropům. A velké zkušenosti má také s P2P výzvami.

Sanjiv Suri pochází z Indie, maminka byla ředitelkou školy, otec pracoval na ministerstvu obrany. Přestože rodina patřila ke střední třídě, v přepočtu na dolary jeho rodiče vydělávali jen nějakých 70 dolarů měsíčně. Přesto však měli jedno železné pravidlo. Deset procent rodinných příjmů bylo vyčleněno pro ty nejhudší z chudých, které v Indii nikdy nebyl problém najít. A tuto tradici začal Sanjiv Suri dodržovat i tehdy, když začal sám vydělávat. Od svého prvního zaměstnání v roce 1979.

Vzdělávejte dívky

Dnes však dává mnohem více. Většina pomoci je směřována do rozvojových zemí s důrazem na zdraví dětí, vzdělávání a výživu, kdy zvláštní pozornost věnuje především dívkám ve věku 7–14 let. Proč právě jim? „Protože průzkumy prokázaly, že pokud dívky získají vzdělání, změny to zcela životní úroveň další generace. Vzdělané dívky činí odpovědná rozhodnutí ohledně porodů, odstupů mezi dětmi, výživy a také udělají vše proto, aby byly vzdělané i jejich děti. Existuje řada projektů v Africe a Indii, které se snaží zajistit viditelnou změnu. Většinou tam poukazujeme prostředky v menších

objemech na měsíční bázi,“ vysvětluje Sanjiv Suri s tím, že se řídí pravidlem 80/20, kdy 20 % z celkové sumy, kterou dává jeho společnost na charitu, jde na životní prostředí a společenské projekty v Česku, ve spolupráci s organizacemi Dobrý anděl, Člověk v tísní (Lepší škola pro všechny), filmový festival Jeden svět, UNICEF ČR, Transparency International, Rekonstrukce státu a s mnoha dalšími menšími organizacemi. Zbytek, tedy 80 % pomoci, míří do zahraničí.

Obědy pro školáky

Před dvěma lety navštívil charitativní organizaci Akshay patra, která zajišťuje teplá jídla pro sociálně slabé děti v indických školách. Celkově tato organizace připravuje každý den téměř dva miliony jídel. Přitom ve většině případů jde o jediné teplé jídlo, které dotyčné dítě během dne jí, a často právě kvůli němu vůbec chodí do školy. Zážitek Suriho značně ovlivnil, a tak se zavázal, že organizaci podpoří tak, že zajistí výživu pro 10 000 chudých indických dětí denně. „Už před patnácti lety jsem se rozhodl, že budeme dávat 20 procent těm, co nemají takové štěstí a potřebují podporu.

16



„Cestou jsem viděl děti, které neměly nic kromě svých snů, nadějí, štěstí a úsměvů tak širokých jako Suezský průplav...“

Minulý rok jsme se rozhodli tuto částku dále výrazně zvednout a na udržitelnou filantropii půjde více než padesát procent zisku Zátíší Group. Jsem rodičům nesmírně vděčný, že mi tuto tradici vstúpili,“ vysvětluje svou filozofii.

Jeden kufr k životu

Rád s mírnou nadsázkou připomíná, že mu k životu stačí jeden kufr, kam se vejdou všechny jeho osobní věci. „Sice mám ve skutečnosti trochu víc věcí, než bych nutně potřeboval, ale nemám tendenci nic hromadit. Nejsem vyznavačem luxusních hotelů, jachet nebo hodně drahých vín. Rád ale cestuji a poznávám lidmi zatím nedotčená místa. A tak jsem si ke svým narozeninám dopřál účast v expedici vedoucí přes Patagonii a Mangolii na sedmý kontinent, tedy do Antarktidy. Nejen že to bylo nejvzdálenější místo, na které jsem se kdy podíval, ale pravděpodobně to byla i nejúžasnější

cesta, jakou jsem za 57 let života podnikl,“ vypráví o svém zážitku. O několik let dříve se do dějin české filantropie zapsal jinou dobrodružnou výpravou, když ujel 850 kilometrů na kole po indickém venkově. A to přesto, že měl problém s vyhrzlými ploténkami a nikdy dřív na kole neujel víc než nějakých patnáct kilometrů v rekreačním tempu s dětmi. Jenže pak se setkal s Unnim Karunakarem, prezidentem humanitární organizace Lékaři bez hranic, který na konci svého tříletého mandátu plánoval 5600 km dlouhou cestu na kole po Indii. A Sanjiv Suri se k němu na posledních 850 km přidal.

Ztracený v krajině

Celou cestu pojal jako P2P výzvu. „V srdci jsem věřil, že to zvládnou, ale všichni, s nimiž jsem mluvil, včetně mého lékaře, byli přesvědčení, že jsem se zbláznil.

17



I když měl problémy s vyhrzlými plotýnkami, ujel Sanjiv Suri na kole po indickém venkově 850 kilometrů.

A tak jsem zvýšil, co bylo v sázce, a rozhodl se získat pro organizaci Lékaři bez hranic co nejvíce prostředků tím, že jsem vyzval své přátele, aby přispěli na zdravotní péči těch, kteří to nejvíc potřebují a přitom si to nemohou dovolit. A následně jsem jejich příspěvky zdvojnásobil ze svých prostředků. A v den svých 54. narozenin jsem se ocitl v Indii, abych to celé dobrodružství odstartoval,“ vzpomíná na osudový den. Cesta rozhodně nebyla jednoduchá a přinesla spoustu nástrah – třeba jako když se ztratil bez peněz a mobilního telefonu uprostřed rozpálené krajiny či když si namohl triceps na pravé ruce a musel ji pak při jízdě několik hodin držet za zády.

Splněný sen

Na druhou stranu poznal pohostinnost lidí, kteří sami téměř nic neměli, a přesto se nezdráhali pozvat cizince do svých domovů a rozdělit se o to málo, co měli, aniž by věděli nebo si dělali starosti s tím, kde seženou další jídlo. „Uvědomil jsem si, že být bohatý není o tom, kolik toho mám, ale o tom, kolik mohu dát.

Proto je teď pro mne bohatství nebo chudoba pouze stavem mysli. Podstata je v našem myšlení, ne v materiálních statcích,“ vysvětluje Suri a pokračuje: „Nyní se každé ráno budím s pocitem obrovského vděku za tuhle příležitost a přeji si, abych mohl žít po zbytek života v takovém vzrušení a nevinnosti, tak vyčerpán a tak „na vlně“, jako jsem byl po oněch osm dní. Byla to transformace a uvědomění si rozdílu mezi vyděláváním na živobytí a děláním (tvořením) a užíváním života, jeho každého okamžiku. Života tak nesmírně cenného a vzácného tím, jak dávám a sloužím a sázím stromy, v jejichž stínu nemám v úmyslu nikdy spočinout. Života tak vzrušujícího, života, o němž jsem vždy snil, protože tohle byl můj splněný sen.“

Epilog

„Během osmi dní jsem ujel 842 kilometrů. Naučil jsem se správně používat kolo, záda mám naprosto v pořádku a díky štedrosti mnoha starých a nových přátel se nám podařilo pro dobré účely získat přes jeden milion dvě stě tisíc korun. Nejdůležitější ale byly všechny ty nové životní lekce, které jsem mohl absolvovat díky tomu, že jsem věřil, že něco

UVĚDOMIL JSEM SI, ŽE BÝT BOHATÝ NENÍ O TOM, KOLIK TOHO MÁM, ALE O TOM, KOLIK MOHU DÁT. PROTO JE TEĎ PRO MNE BOHATSTVÍ NEBO CHUDOBA POUZE STAVEM MYSLI.

dokážu ve chvíli, kdy všichni ostatní říkali, že to není možné.“

„Cestou jsem viděl děti, které neměly nic kromě svých snů, nadějí, štěstí a úsměvů na tvářích tak širokých jako Suezský průplav!“

„Uvědomil jsem si, že se nejlépe učíme a vzděláváme prostřednictvím objevování. Někdy jsem si všiml každé kapky ranní rosy na každém listu, každé květiny, každého štěbetajícího ptáčka, a někdy jsem si jen tak jel hodinu nebo i dvě a prozpěvoval si staré hindské písně, aniž bych si něčeho všiml – jako bych byl ve stavu meditace – naprosto vyčerpán a přitom plný energie a nesmírně, opravdu nesmírně šťastný.“

„Stalo se něco neskutečného – začal jsem dostávat příspěvky od lidí, se kterými jsem se nikdy nesetkal. Student nebo těhotná svobodná maminka, kteří poslali 500 korun, i když je sami v dané chvíli potřebovali víc. Bylo pro mě obrovským pohlazením po duši, když jsem si uvědomil, že žijeme ve světě, který je velice odlišný od obrazu, jež nám vytváří televize a noviny...“

„Bylo pro mě obrovským pohlazením po duši, když jsem si uvědomil, že žijeme ve světě, který je velice odlišný od obrazu, jež nám vytváří televize a noviny...“



SANJIV SURI (1960) pochází z Indie, vystudoval hotelovou školu.

Do Prahy přišel na počátku devadesátých let a brzy se propracoval do pozice jednoho z nejvýznamnějších restaurátérů v metropoli. Do jeho portfolia patří vedle cateringové společnosti restaurace Bellevue, Mlýnec či V Zátěši. Patří k největším filantropům u nás, poslední roky dává polovinu zisku své společnosti na dobročinné účely. Má čtyři děti.

NA DOBRÉ CESTĚ

TEXT: LIBOR BUDINSKÝ, FOTO: ARCHIV NADACE VIA

Již 22. ročník prestižní Ceny Via Bona běží naplno. Příjem nominací byl již před pár dny uzavřen – do sídla Nadace Via dorazilo krásných 120 nominací, z nichž byli v každé kategorii vybráni tři finalisté, jejichž krátké portréty najdete na této dvojstraně. O tom, kdo v květnu na slavnostním večeru získá Cenu Via Bona v jednotlivých kategoriích, budete moci rozhodnout i vy.

Ústředním motivem Ceny Via Bona 2019 je „Dobré sousedství“. Chceme ocenit jednotlivce, skupiny, podnikatele a menší firmy, kterým není jedno, jak se v jejich okolí žije. Prostě ty, kteří se vydali na dobrou cestu! Letošní novinkou je kategorie Dárcovské výzvy, v dalších kategoriích již tradičně vybíráme srdcaře a mladé srdcaře a dobré firmy.

Celkem bylo za 21 let nominováno 930 příběhů a za své aktivity bylo oceněno 127 jednotlivců, kolektivů i firem. Kdo si odnese letošní ocenění v jednotlivých kategoriích, se dozvíme 22. května. Až do konce dubna probíhá veřejné hlasování, do kterého se můžete zapojit i vy. Stačí přejít na stránky www.cenaviabona.

DÁRCOVSKÁ VÝZVA



Zkruha

Kruh symbolizuje ochranu, harmonický celek, záchranný kruh. Zkruha je každoroční happening, při kterém několik desítek tatérů pracuje bez nároku na honorář. A přibývá návštěvníků, kteří z akce odcházejí s drobným výtvarným kroužkem nebo s větším motivem své vysněné kérky. Během osmi ročníků se podařilo získat již 1 800 000 korun.



Polévka, která pomáhá

Čtyři kamarádky každoročně vaří polévku, jejíž hlavní ingrediencí je odhodlání pomáhat. Každý rok před Vánoci na vlastní náklady uvaří svoji nejlepší polévku a potom ji prodávají 2. adventní neděli na vánočním trhu v Táboře. Za celou dobu konání akce se vybralo 180 000 Kč.



Ondřej Šimětka

Pět dní se potil na jednom z nejtěžších závodů na horských kolech na světě, aby prostřednictvím dárcovské výzvy vybral co nejvíce peněz pro organizaci Lékaři bez hranic. MUDr. Ondřej Šimětka, přednosta gynekologicko-porodnické kliniky Fakultní nemocnice v Ostravě, se zúčastnil cyklistického závodu přes Východní Timor a ve prospěch Lékařů bez hranic vybral 131 000 korun.

SRDCAŘI



Martina Seidlerová

Ve svém rodném Jeseníku Martina Seidlerová už šest let organizuje celou řadu akcí, které probouzejí dřímající město a v jeho obyvatelích ožívají nadšení, talent i odhodlání. Martina organizuje trhy, slavnosti, diskuze, vrací dech zapomenutému letnímu divadlu i parku. Martina také spoluzaložila spolek Sudetikus, tedy „kus Sudet“, který akce zastřešuje.



Bedřich Loos

Přes dvacet let Bedřich zachraňuje hrad Hartenberg stojící na úpatí hnědouhelné pánve na Sokolovsku. Coby zpustlou a zapomenutou zříceninu ho v roce 1997 koupil na inzerát. Z kdysi významného místa regionu zbyla tehdy jen torza zdí a hromada sutin. Od roku 2000 do záchrany hradu zapojuje dobrovolníky z celého světa.



Eva Lehotská

Vyloučenou ostravskou osadu přetvořila Eva Lehotská v místo klidného soužití navzdory úřadům i původním svárům. V dělnické kolonii Bedřiška momentálně žije 26 rodin, tedy přibližně stovka obyvatel. Díky Eviným dlouhodobým aktivitám tu funguje unikátní soužití romského a neromského obyvatelstva.

MLADÝ SRDCAŘ



Bojovníci z Avalone

Tři kluci vstali z popela a pustili se do boje proti popáleninovým úrazům. Všichni tři přežili nemožné, zvítězili a teď chtějí pomáhat. Svými osobními příběhy i šířením důležitých informací o prevenci bojují proti podobným neštěstím. A ukazují nám, že chuť a síla žít se nesmí nikdy ztratit.



Martin Kasík

Patnáctiletý gymnazista už dva roky po sobě věnuje svůj čas výrobě a prodeji charitativních přání, které se v jeho škole v době adventu či před sv. Valentýnem prodávají. Výtěžek z prodeje jde na Konto Bariéry. Koupené výrobky si může každý buď ponechat, nebo je věnovat domovu seniorů v Novovysočanské ulici.



Patrik Zadina

Při odchodu z dětského domova pomoc přijímal, teď ji naopak sám rozdává druhým. Pomáhá, kde je potřeba. Na horách učí děti lyžovat, menší děti učí jezdit na kole, starším dětem radí s tím, co potřebují, někdy v domově tráví i Vánoce nebo víkend. A navíc dokáže pro dobrovolnictví nadchnout své kolegy v práci i některé z dalších odrostlých dětí z dětského domova.

DOBRÁ FIRMA



Vincentka

Z pramene Vincentky tryská pomoc Luhačovickému regionu. Vincentka spolupracovala s městem Luhačovice při realizaci čtyř dětských hřišť, každý rok sponzoruje hudební festivaly a také spolupracuje s Muzeem jihovýchodní Moravy. Celková finanční i věcná hodnota všech dobročinných aktivit firmy se pohybuje okolo půl milionu korun ročně.



Vojanovy sady

Hlavní činností rodinné firmy Vojanovy sady je starat se o malostranské parky a zahrady, jako například o park na Kampě či vrch Petřina. Neméně důležité pro ni ale je také pěstování sousedských vztahů. Vojanovy sady podporují Komunitní centrum Kampa a pomáhají s organizací sousedských akcí na Malé Straně, jako čarodějnice, masopust a candrbál.



Bonami

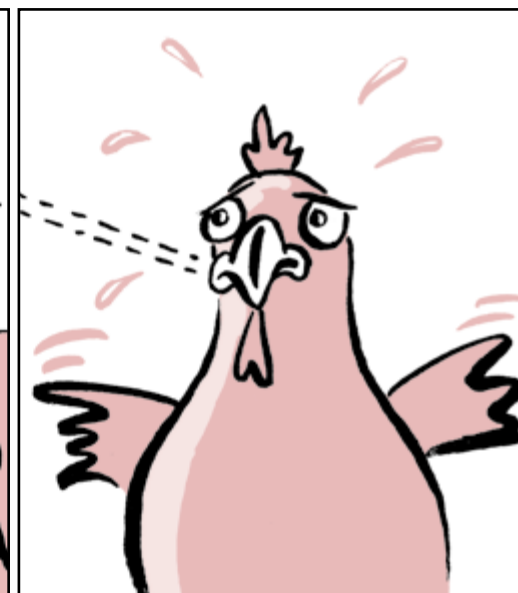
V Bonami pomohli maminkám v nouzi. Vytvořili pro ně kampaň #dikymamizavanoce. Na svém e-shopu prodávali virtuální potraviny pro vánoční večeri, a lidé tak mohli chudým maminkám přispívat. Nakonec se podařilo vybrat přes půl milionu korun a více než stovka maminek mohla svým dětem dopřát hezčí Vánoce.

TO JSOU NAŠE SLEPICE

Budoucnost patří sdílení. Sdílíme kanceláře, auta, koloběžky či chalupy. A v Mělníce sdílejí také slepice. Každý dá přece přednost domácím vajíčkům, ale zdaleka ne každý už má čas a prostor věnovat slepicím každodenní péči. A tak se zrodil projekt sdílené slepice. Na začátku příběhu stojí rodina Mičkových, která chovala slepice a vajíčka prodávala svým kamarádům a známým. Jenže pak přestali stíhat, ale bylo jim líto chov slepiček zrušit. A tak nabídli několika známým, zda nechtějí přiložit ruku k dílu, a ejhle, zájem byl obrovský. Novým „pěstounským“ rodinám přitom nešlo jen o vajíčka, ale také o formu relaxace a ekologické výchovy, neboť všechny zúčastněné rodiny mají malé děti a výpravy za slepičkami nabízejí krásné zpestření denní rutiny. Každá rodina se stará o slepice jeden den v týdnu, společně kupují krmivo a dělí si vejce. Navíc díky drůbeži posílili sousedské vztahy, neboť starousedlíci se seznámili s nově přistěhovanými. A tak se celý projekt dostal také do soutěže Nadace Via, která hledala zajímavé příklady dobrého sousedství. A vyhrál.

22

CHTÍT SLEPICI



P2P NA SLOVENSKU

IGOR POLAKOVIČ (1976) se věnuje pomoci neziskovkám v oblasti komunikace a fundraisingu. Po návratu z Nového Zélandu zpátky na Slovensko zaměřil svou pozornost na individuální dárcovství. Stal se iniciátorem a administrátorem portálu Darujme.sk, který umožňuje více než stovce neziskových organizací na Slovensku přijímat dary v online prostoru.



Foto: Juraj Velický

Kdy a jak jste poprvé přišel do styku s P2P fundraisingem?

Bylo to už v roce 2009, v době, kdy jsem pracoval na Novém Zélandu pro Greenpeace. P2P fundraising přišel na svět s nástupem nové generace webu 2.0, tedy se vznikem prostoru pro sdílení a společnou tvorbu obsahu. Další nutnou podmínkou bylo rozšíření platebních možností na internetu. A výrazně mu pomohl také rozmach sociálních médií.

Jakým způsobem P2P změnilo světovou filantropii?

Určitě to pomohlo rozvoji online dárcovství. To je samo o sobě velmi hravé a flexibilní, lehce se objevují nové formy vtahování lidí do práce neziskovek. Ale teď nemluvím jen o P2P, ale také o nástupu crowdfundingu či charitativních online obchodů, ať už skutečných, nebo jen symbolických.

Co je pro úspěšnou P2P kampaň nejdůležitější?

Já jsem přesvědčen o tom, že nejdůležitější je samotné nadšení toho, kdo danou kampaň provádí. Tedy to, že mu na kampani záleží a dobře ji odprezentuje ve své sociální bublině.

Mění se světové trendy P2P fundraisingu?

P2P stále roste a přidal se k němu i Facebook. To je skvělé. Ale zde je třeba upozornit, že P2P není jen fundraising, neboť má mnohem širší využití a možnosti. Důležitý je třeba v oblasti občanského angažování. Dnes tento princip využívají třeba online petice. Získej 100 přátel, kteří podepíší tuto výzvu...

Jak vidíte budoucnost P2P?

Nemám křišťálovou kouli, abych viděl do budoucnosti. Ale pokud tu budou sociální média, P2P bude stále silné. Jeho propad zatím neočekávám.

Máte čísla, kolik peněz projde online fundraisingem na Slovensku?

To nemám. Znam jen částky, které prošly portálem Darujme.sk. Jen za loňský rok to bylo 1 069 000 euro, přičemž počet darů činil 55 tisíc a počet dárců se blížil 17 tisícům. A možná bude zajímavý také žebříček, jak se vyvíjela darovaná částka od roku 2013. Tehdy dosáhla necelých 10 tisíc euro, o rok později se zastavila na 170 tisících euro, v roce 2015 překonala 319 tisíc euro a další rok činila 607 tisíc euro. A v roce 2017 už 904 tisíc euro.

Může se potenciál tohoto odvětví moderní filantropie vyčerpat?

Nemyslím si. Spíše čekám, že princip P2P může doplnit ještě něco nového, co zatím neznáme. Pokud nenastane nějaká nepředvídatelná situace, tak P2P tu s námi bude do té doby, kdy bude fungovat internet, internetové platby a sociální média.

Jaká originální P2P výzva či akce vás nejvíce překvapila?

Mně se líbí malé a skromné kampaně, kterých je spousta, takže nebudu jmenovat žádnou konkrétní.

A jaká nejvíce zabodovala na Slovensku?

Na Slovensku se oblast P2P zatím stále jen rozbíhá. Velmi dobře to uchopila organizace Savio, ale samostatnou mega kampaň typu Leoše Mareše jsme u nás zatím neměli. Ale tento rok přijde.

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART OF GIVING

ČTVRTLETNÍK PRO ROZVOJ
ČESKÉ FILANTROPIE

28 / JARO 2019

Vydává Nadace Via, Dělňická 1324/9, 170 00 Praha 7

Redakční rada Jiří Bárta, Martin Brát, Dagmar Goldmannová, Nora Grundová, Ivana Janečková, Miroslav Motejlek, Mikoláš Orlický, Ivan Pavlíček, Lenka Schönfeldová, Marek Šálek

Šéfredaktor Libor Budinský

Grafická úprava Tomáš Brichcín, Robert V. Novák

Jazyková redakce Martin Brát

Externí spolupráce Ester Bezděk, Jana Brunclíková, Jana Červenková, Nora Grundová

Produkce Kristina Papoušková

Ilustrace Jan Laštovička

Tisk Indigoprint

Pokud se Vám časopis Umění darovat líbí, můžete ho finančně podpořit na www.umenidarovat.cz. Děkujeme.

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 A DALŠÍCH.**