

Wojciech Żmudziński SJ

MAMONA BOŽÍ DAR

alebo ako získať dobrodincov

Mária a Marta

V evanjeliu podľa svätého Lukáša sa nachádza úryvok opisujúci návštevu Ježiša v Máriinom dome. (10, 38 – 42). Dozvedáme sa, že Marta bývala so svojou sestrou Máriou. Počas návštevy Ježiša, keď Marta mala plno práce s obsluhou, Mária sedela pri jeho nohách a počúvala. “Pane, nedbáš, že ma sestra nechá samu obsluhovať?” Obrátila sa Marta na Ježiša a dodala: “Povedz jej, nech mi pomôže!”. Vieme, čo Ježiš odpovedal Marte; že má na hlave príliš veľa záležitostí, že ju príliš pohlcuje práca, že tak naozaj potrebné je iba jedno – láska. Jednako nevieme, o čom Ježiš hovoril Márii, čo jej povedal o samote, čo jej pošepkal do ucha. Možno to boli slová o službe, bez ktorej láska je iba ilúzia? Možno vlastne mieril na koniec svojho príbehu o láske, ktorá svoju pravdivú tvár ukazuje v každodenných ťažkostiach.

Svätý Ján nám v 6. hlave evanġelia rozpráva o veľkom zástupe, ktorý sa zhromaždil na brehu Genezaretského jazera, aby načúval Ježišovým slovám. Evanġelium nám hovorí že zástup zahľadených a započúvaných ľudí do Ježiša mal okolo päťtisíc osôb, päťtisíc osôb zamilovaných tak ako Mária, ktoré nepomysleli na chleba. Predsa sa našiel jeden mládenec, predvídajúci tak ako Marta, z chlebom a rybami. Bolo toho veľmi málo, na nakŕmenie veľkého zástupu zamilovaného do Ježiša, ako Mária. Ježiš teda vzal do dlaní tých niekoľko chlebov, čo mu boli prinesené, požehnal aa stal sa div. Všetci sa nasýtili.

W našom živote, tak ako Mária potrebujeme čas, aby sme duchovne vzrastali zahľadení do tváre Krista, bývajú tiež chvíle, keď sa konajú divy, ale nedá sa žiť a milovať bez vykasania rukávov a slúženia ako Marta Kristovi, ktorý k nám prichádza v druhom človeku.

Tento krátky text je určený pre tých, ktorí sa tak ako Marta, musia starať o prízemné záležitosti kresťanských spoločností, katolíckych škôl a charitatívnych inštitúcií. Aby boli vovedené do činnosti vznešené ideály, sú dnes potrební nie iba ľudia veľkí duchom, aj tí, ktorí sa postarajú o dom, výplatu pre personál, o peniaze na zariadenie a realizované projekty. V epoche, v ktorej žijeme, sú na všetko potrebné peniaze. Treba platiť za vzdelanie, za odpočinok, ako aj za ohrievanie a svetlo v kostole. Dokonca pobyt v rekolekčijnom dome nie je zadarmo. Odkiaľ brať kapitál, aby nie iba bohatí mohli stavať na dobrom vzdelaní? Ako zorganizovať peniaze na niekoľkodňový tábor pre deti z chudobných rodín?

Je už veľa knižiek, ktoré z mnohých pozícií dávajú smernice, ako sa starať o granty od rôznych štátnych fondácií a inštitúcií. Predsavšak menej sa hovorí o individuálnom

dobrodincovi. Vlastne na neho sa chcem sústrediť v tejto nevelkej knižôčke. Iste v nej nájdete niekoľko cenných pokynov, ako sa obracať na ľudí, ktorí majú peniaze a chceli by ich zainvestovať v nejaké spoločné užitočné dielo.

Osemcifrové dary spoza oceánu

Každý riaditeľ súkromnej školy sníva o získaní nejakých vedľajších fondov. Niektorí z nich sa obracajú s prosbou o finančnú pomoc na povestného „ujka z Ameriky“. Nachádzajú však skutočne uprostred amerických milionárov niekoho, kto „pustí“ zo svojich dolárov? Pravda je taká, že iba málokto z nich sa môžu pochváliť šesť alebo sedemcifrovými darmi. Tí, ktorí obdržali veľkú sumu peňazí od súkromného dobrodincu alebo od ktorejkoľvek zo stotisíc medzinárodných fundácií, vedia, ako veľmi sa musia učiť náročnej technike organizovania fondov. Bez znalosti dobročinného *savoir vivre*, sa môže organizátor fondov rozlúčiť z úspechom.

Podstata dolarového úspechu direktora riadiaceho vzdelávanie alebo charitatívnu inštitúciu, je predovšetkým dobré vychovanie, solídnosť, osobné čaro, nadpriemerný dynamizmus ako aj jasná vízia vlastnej práce. Na to, aby dosiahol úspech, nesmie mať strach z veľkosti projektu.

Optymisticky hľadiť sa môžeme učiť od biblického Dávida . Pripomeňme si jeho boj z mocným Goliášom.

(...) z tábora Filištíncov vystúpil muž, prostredník, menom Goliáš z Gétu. Bol vysoký šesť lakťov a jednu piad'. (...) Zastal si a volal na izraelské šíky: "Prečo nastupujete do boja? (...) Vyberte si muža a nech zostúpi ku mne! Ak bude vladať bojovať so mnou a porazí ma, budeme vašimi sluhami, ale ak ho premôžem a porazím ja, budete vy našimi sluhami a budete nám slúžiť." (...) Keď Šaul a celý Izrael počul tieto slová Filištínca, naľakali sa a veľmi sa báli (1 Sam 17, 4.8.11).

Ďalej text hovorí o Dávidovi, ktorý prišiel do tábora s jedlom pre svojich starších bratov. V čase, keď sa s nimi rozprával,

vystúpil zo šíku Filištíncov muž, prostredník, Filištínek Goliáš z Gétu a hovoril ako obvykle. A Dávid to počul. Keď Izraeliti uvideli toho muža, všetci utekali pred ním a veľmi sa báli. (...)

Dávid hovoril Šaulovi: "Nech neklesá srdce nikomu pre neho! Tvoj sluha pôjde a bude bojovať s tým Filištíncom." (...) vzal si do ruky svoju palicu, z potoka si vybral päť hladkých kameňov, vložil si ich do pastierskej kapsy, ktorá mu slúžila za tulec, a sa svojím prakom v ruke sa približoval k Filištíncovi (1 Sam 17, 23 – 24.32. 40).

Siahol rukou do kapsy, vytiahol z nej kameň, a zasiahol Filištínca do čela. Mocný a sebaistý protivník padol mŕtvu tvárou na zem.

Čo bolo tajomstvom Dávidovho víťazstva ? Teda keď Izraeliti hľadeli na Goliáša, prestrašení hovorili, že Goliáš je príliš veľký na to, aby ho mohli raniť. Naproti tomu, pre Dávida bol Goliáš príliš veľký na to, žeby ho netrafil.

Všetko záleží od toho, ako sa pozrieme na problém. Riaditeľ, ktorého prichádzajúce problémy mobylizujú namiesto toho, aby ho znechucovali, pre ktorého objavujúci problém sa stane výzvou a príležitosťou k dosiahnutiu úspechu, môže dokonca počítať s osemcifrovými darmy spoza oceánu.

Prečo nie?

Bernard Show povedal, že niektorí ľudia vidia veci také aké sú a pýtajú sa: prečo? Ja namiesto toho – hovorí Show – snívam o veciach, ktorých nikdy nebolo a pýtam sa: prečo nie? Skúsme myslieť ako on a spýtajme sa: prečo by sme nemohli hľadať dobrodincov medzi poľskými milionármi? Položili sme si niekedy otázku: prečo by sme nepoprosili pána XY, ktorý nadobudol v posledných rokoch majetok, o účasť v riadení v našej škole, v našom vzdelávacom stredisku, v našom deckom domove? Prečo by sme ho nemohli poprosiť o riadenie zbierania fondov určených na charitatívne ciele? Kto z našich známych, alebo spolupracovníkov pozná bohatých a čestných ľudí a zároveň má možnosť pohovoriť s nimi? Ak nemáme takých známych, tak prečo by sme ich nemohli mať?

Mysleli sme na to, žeby sme tých ľudí pozvali a ukázali im dielo, na ktorom pracujeme? Sme dostačujúco otvorení, aby sme im navrhli účasť vo vedení našej organizácie? Prečo by sme to nemohli urobiť? Mnohí z nich sú podnikaví, dynamickí a so skúsenosťou úspechu.

Položme si nasledujúce, dôležité otázky. Do čoho konkrétne by mohli vložiť svoje peniaze? Vlastníme strategický plán práce a vystačajúco vznešené ciele? Vieme, koľko nás to bude stáť? Dali by sme stotisíc zlotých organizácii, ktorú reprezentujeme? Máme prichystaný zoznam toho, na čo ľudia môžu dať peniaze? Vedia v akej inej forme sa môžu pričiniť o rozvoj diela, ktoré reprezentujeme?

Veľa bohatých Poliakov chce vložiť svoje peniaze do vznešených diel. Musia sa však presvedčiť, že to sú ich diela. Prečo z nich neurobiť spolutvorcov školy, spolutvorcov charitatívnych organizácií? Mnohí z nich budú hrdí na to, že sú zodpovední za to čím ich poveríme. Mnohí z nich budú poctení dôverou, ktorou ich obdaríme.

Kým poprosíme bohatého človeka o podporu, spoznajme najprv na čom jej záleží a aké má záľuby. Zoznámme sa z históriou jeho života, zistíme, akú má skúsenosť s pomáhaním iným, na koľko je osobou objektívnou, aké má vzdelanie, miesto v spoločnosti; aké má názory medzi priateľmi, známymi, spolupracovníkmi; aký šport ho zújma a aké má za sebou úspechy ako aj nezdary.

Duchovná satisfakcia z dávania

Keď v Júdei povstal hlad, učeníci sa rozhodli, každý podľa svojich možností, poslať bezprostrednú pomoc svojim bratom (por. Sk 11, 29)

V Skutkoch apoštolov čítame, že učeníci sa rozhodli pomôcť chudobným bratom. Ich dar nevyplýval zo záväzku, ale bol ovocím ich slobodného rozhodnutia, ktoré sa zrodilo z lásky a starostlivosti o núdzných. Iba okamžitá pomoc umožnila spoločnosti vydržať v ťažkom čase, aby sa onedlho postavilo na vlastné nohy.

Bohatá Američanka Cecil H. Green, spolutvorkyňa *Texas Instrument*, sa takto vyjadrila v *Houston Chronicle* zo 17. júla 1990: „Naše dary vyplývajú z toho, že ich sami chceme dať. Nikdy ich nedávame preto, že nás o nich ktosi prosí“.

Žiadna firma, žiadna organizácia, žiadna osoba nie je povinná deliť sa s vlastnými peniazmi. Obdarovanie kohosi peniazmi je výrazom lásky k ľuďom a viery v možnosť rozviazať ťažké problémy ľudstva. Satisfakcia z dávania je zážitkom hlboko duchovným, vynikajúcim z realizácie osobných hodnôt, vznešených myšlienok, vytúžených cieľov. Táto satisfakcia vychádza z uspokojenia túžby slúžiť druhému človeku a tiež z vedomia účasti na úspechu hodnotného diela. Keď dielo vzrastá a osamostatňuje sa vďaka pomoci darcu,

ešte viac si získava jeho sympatie. Inštitúcie z pretrvávajúcimi finančnými problémami nepodnecujú darcov do ich podporovania. Nikto neľúbi hádzať peniaze do vreca bez dna.

Isté uľachčenie na daniach je zriedka prvým motívom prekázania peňazí na nejaký charitatívny cieľ. No ak to tak predsalen je, znamená to, že darca niekedy využíva obdarovaného na svoje vlastné ciele, pričom mu nedáva nádej na svoju pomoc do budúcnosti.

Prečo jestvujete?

Jednako nevystačí poprosiť, aby sme dostali. Každá organizácia, hľadajúca dobrodincov, musí byť pripravená na veľa otázok, niekedy nevy povedaných, ale vždy dožadujúcich sa odpovedí. Sú to zvyčajné otázky: „Prečo jestvujete?“ „Čím sa odlišujete od iných, podobných organizácií?“ „Prečo si myslíte, že to práve vy si zasluhujete príspevok?“ „Čo sa zamieravate dosiahnuť, a akým spôsobom?“ „Ako sa vyúčtujete zo svojich výsledkov?“

Darci chcú mať istotu, čo do hodnoty diela, na ktoré prispievajú, alebo čo do zodpovednosti ľudí, ktorí to dielo riadia.

Odpoveď na otázku „Kým ste a prečo jestvujete?“, musí sa nachádzať na každom letáku, ako aj v každej ústnej prezentácii našej organizácie. Niekoľkostranový, prospekt s inšpirujúcim obsahom je nevyhnutna vyzitka predstavujúca víziu nášho diela, ciele a úlohy organizácie, ako aj konkrétne kroky ktoré sa chystáme podniknúť. Takáto neveľká publikácia, najlepšie je, keď je bohato ilustrovaná, musí definovať systém hodnôt ležiaci na základoch strategického programu práce, ako aj obsahovať také informácie ako: kto a za čo je zodpovedný; čo treba kúpiť, kde a za koľko; komu to všetko bude slúžiť. Mysia vykreslená v prospekte na jednej strane motyvuje do práce členov organizácie i jej pracovníkov, a na druhej strane priťahuje záujem možných dobrodincov.

Otázka „čím sa lýšite od iných, podobných organizácií?“ je otázkou o totožnosti, teda o tom, s čím sa osoba zaangažovaná do vašej činnosti, bude stotožňovať. Na tejto totožnosti, nie je založený iba cieľ, spôsob pôsobenia, či špecifický adresát. Určuje ju tradícia, s ňou zviazaný štýl práce, symbolika, preferované hodnoty a prítomnosť charizmatických osobností.

Dôležité je zozbieranie a usporiadanie všetkých údajov, ktoré nám pomôžu na tieto otázky vyčerpávajúco odpovedať.

(translation from Polish: Martin Tanecka)