

Tony Myers

Čas je cennější než peníze

TEXT: NAĀA KLEVISOVÁ FOTO: MARTIN SVOZÍLEK

UZNÁVANÝ KONZULTANT V OBORU FILANTROPIE, KANAĀAN TONY MYERS, VÍ, JAK TO DĚLAT, ABY BOHATSTVÍ PŘECHÁZELO OD TĚCH, KDO JE MAJÍ, K TĚM, KDO JE POTŘEBUJÍ. PENÍZE ZÍSKÁVÁ S VÁŠNÍ A PO CELÉM SVĚTĚ. TEĀ ZROVNA POMÁHÁ PRAŽSKÉ NADACI VIA. „V ČESKÉ REPUBLICCE NASTÁVÁ ZLATÝ VĚK PRO DÁRCOVSTVÍ. PŘICHÁZÍ ČAS, KDY ČEŠI DÁVAJÍ ČECHŮM,“ ŘÍKÁ.

Vitální šedesátník, se kterým jsem si povídala v neokázalém prostředí Nadace Via, odkud se otevírá pohled na Černínský palác a Pražský hrad, je přesvědčivý rétor. Věřím mu, když říká, že jako nadnárodní konzultant v oboru filantropie dovede pochopit nejbohatší lidi světa natolik, že nakonec otevrou i ty nehlubší kapsy.

Celý život předával zkušenosti, patří totiž k osobnostem, které se štědře dělí o to, co nasbíraly, a radují se, když mohou někoho obohatit. V lidech ze střední a východní Evropy teď narazil na nejzapálenější žáky, a tak je tu ve svém živlu.

Co je filantropie?

Láska k lidstvu. Tečka.

Můžete to trochu rozvést?

Mohu mluvit o tom, jak ten pojem lidé chápou. Někteří si myslí, že to znamená, že bohatí dávají spoustu peněz. Nebo že jediní opravdoví filantropové jsou ti, kdo jsou natolik bohatí, že mohou dát hromadu peněz. Když prohlásím, že tomu rozumí špatně, lidé jsou překvapeni. Ale filantropie opravdu není nic jiného než láska k lidem a ta je tu pro všechny.

Jak se mohu stát filantropem?

Například když věnujete svůj čas při dobrovolnické práci. To je ze všeho nejtěžší, vždyť čas je cennější komodita než peníze. Dáváte navíc svůj talent, schopnosti a dovednosti. A můžete samozřejmě dávat také zdroje, a nemusí to být jen peníze, ale třeba oblečení. Filantropie se rozhodně netočí jen kolem peněz. Týká se času, talentu a zdrojů. A nevěnují se jí jen bohatí, i když já pracuji s těmi nejbohatšími. Ale zažil jsem mnoho případů, kdy peníze dávali ti nejchudší.

Někdo může položit otázku „proč“. Proč dávat?

Na odpověď mě připravilo studium na vysoké škole. Udělal jsem si na tom doktorát. Lidi dávají z mnoha důvodů. Protože chtějí něco změnit. Protože jim to dává dobrý pocit. Protože vidí potřebu a chtějí ji uspokojit. Protože to dělá ze světa lepší místo k životu.

Když něco dám, co dostanu nazpátek?

Když darujete, vaše odměna bude v emocionální rovině. Je to vnitřní element, nic, na co byste si mohli sáhnout. Získáte smysl života. Zažijete uspokojení, vzrušení.

Psychiatři vyprávějí depresivním pacientům o americkém milionáři Fordovi, který se topil ve smutku, dokud se nevrhl na dobročinnost. Jsou movití lidé, se kterými pracujete, opravdu vyrovnanější?

Povím vám to z druhé strany. Když lidé říkají: Ach, já mám problém, nemám peníze, já jim odpovím, a myslím to vážně: Když nemáte peníze, nemáte problém.

A co vy, máte peníze?

Ne, a proto nemám problémy. No, nějaké peníze mám, všichni nějaké máme. Ale někteří hodně bohatí lidé si uvědomují, že si je s sebou na onen svět nevezmou, a tak je darují. Co s nimi jinak? Bohatství někdy může být břemenem.

Na co lidi dávají?

Na hodnoty, které jsou pro ně důležité. Když si s vámi budu chvíli povídat, zjistím, co je pro vás důležité, a hned budu vědět, na co dáte peníze nebo čemu budete ochotná věnovat čas.

V jednom ze svých vystoupení na setkání fundraiserů jste řekl: „Hluboké pochopení vám otevře hluboké kapsy.“ Co to znamená?

To jsem si uvědomil ve Francii. Mluvil jsem tam s jednou hodně mladou a zcela nezkušenou fundraiserkou. Byla přesvědčená, že stačí jít prostě za lidmi a požádat je o peníze. Ale tak jednoduché to není. Setkávám se s lidmi, kteří mají spoustu peněz, a nijak to na ně nehraju. Povídám si s nimi o tom, co zajímá je. Na mé práci je totiž nejdůležitější, abych jim pomohl zjistit, co chtějí dělat, čemu pomáhat.

Jaký musíte být, aby vám ti lidé věřili?

Především důvěryhodný. Musíte s tou osobou také navázat nějaký vztah. A chápat, co pro ni představuje hodnotu. A pak ji musíte nechat, aby udělala

Nejštedřejší národy

(podle toho, jaké procento z nich daruje peníze a věnuje se dobrovolnické práci pro druhé)

- 1/ Australané
- 2/ Irové
- 3/ Kanaďané
- 4/ Novozélanďané
- 5/ Američané
- 6/ Nizozemci
- 7/ Indonésané
- 8/ Britové
- 9/ Paraguyaci
- 10/ Dánové
- 94/ Češi

Zdroj: World Giving Index

to, co udělat chce. Tak chápu hluboké porozumění. A k tomu když dospějete, tak dokážete, že lidé rozpoznají své životní filantropické cíle. Takže: Povrchní pochopení vám otevře jen menší kapsy, hluboké pochopení vám otevře hluboké kapsy. To není práce pro povrchní povahy.

Pomáhá věk a zkušenost?

Začal jsem sbírat peníze na dobročinné účely až se šedivými vlasy. Dělán konzultanta v oboru filantropie a pracuji ve fundraisingu přes 20 let. Vyšší věk a zkušenost stoprocentně pomáhá. Jsou to moje nejlepší akcie. Teď je v té profesi sedmdesát procent mladých žen. V práci s velmi bohatými lidmi to mají těžké. Moje dcera je třiatřicetiletá atraktivní blondýna a fundraiserka. A zjišťuje, že práce, kterou dělám, je hodně těžká.

Jsou ti nejbohatší dárci také spíš vysokého věku?

Lidé procházejí v životě třemi stadii. Napřed peníze vydělávají, potom je schraňují a pečují o ně. A ve třetím stadiu se jich zbavují, protože si je nemohou vzít s sebou. Tím projde každý. Někteří lidé je distribuují už za života a jiní s tím čekají na dobu, až tady nebudou. Já pomáhám těm, kteří chtějí distribuovat, dokud jsou naživu.

V Česku máme poměrně dost mladých multimilionářů. Je to tady pro vás tedy jiné?

Tahle země mě fascinuje. Snažil jsem se mluvit s lidmi z různých věkových skupin, poučit se o vaši historii. Od revoluce uběhlo skoro 24 roků, to je život jedné generace. Lidé, se kterými tady přicházím do styku, po roce 1989 cestovali, naučili se jazyky, vrátili se, pustili se do byznysu, tvrdě pracovali a měli úspěch. Dnes jsou pořád ještě mladí a svoje firmy dobře prodávají zahraničním zájemcům.

Řekl byste, že to je šťastná chvíle pro filantropii?

Teď je to pravé načasování, a proto jsem tady. Je to zlatý věk pro filantropii a Česká republika se v tom smyslu právě narodila. Můžete tomu říkat třeba evoluce revoluce. Protože teď po víc než dvaceti letech přišel čas na novou éru. Přichází čas, kdy Češi dávají Čechům.

Musel jste je učit, aby dávali? Nebo už k tomu inklinovali?

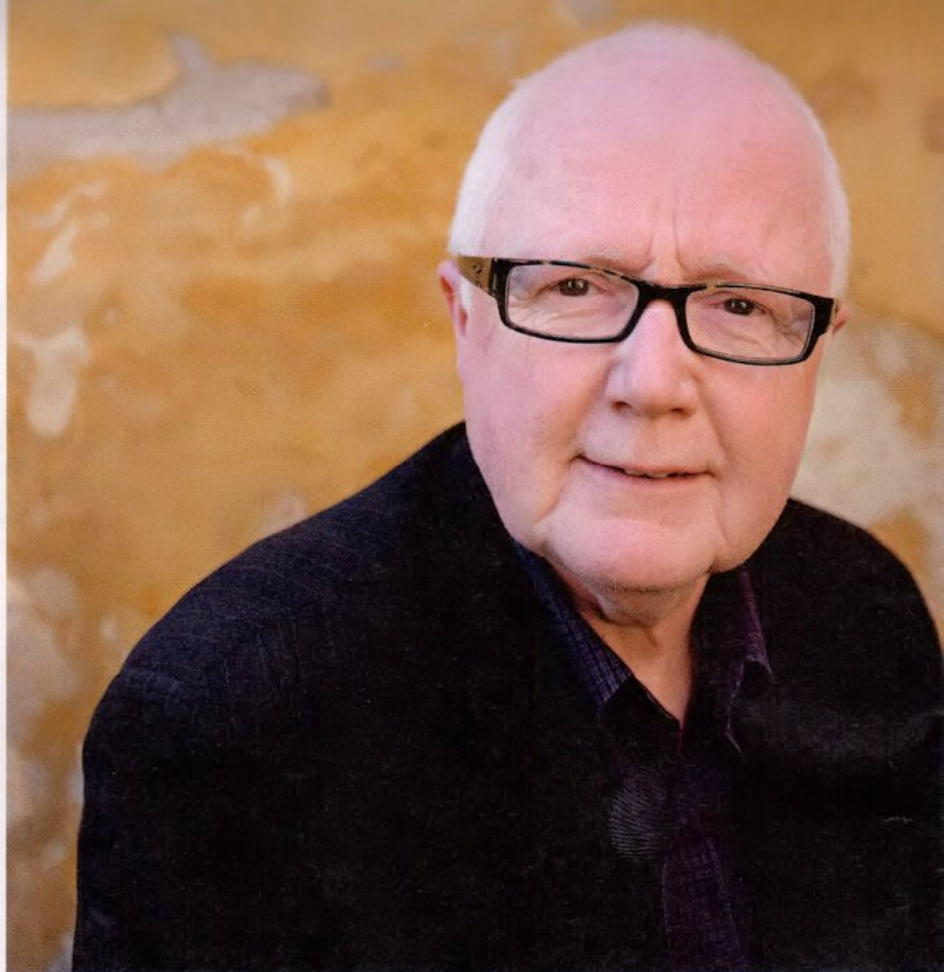
Já nemusím nikoho učit, že má milovat lidi.

Ale můžete jim otevřít oči, nasměrovat je.

Peníze jsou jen nástrojem k budování občanské společnosti. S jejich pomocí se dají zlepšit školy, nakrmit děti, obléct nahé, dát domy bezdomovcům. A já lidi po světě učím, jak to dělat, aby bohatství přecházelo od těch, kdo je mají, k těm, kdo je potřebují. Jak to udělat čestným způsobem, který má integritu. Ale filantropii neučím, protože ta je v každém z nás. Je to životní filozofie.

Je v Česku jiná atmosféra než v zemích, kde tradici dobročinnosti nic nepřerušilo?

Zjistil jsem, že v Česku panuje absolutní mezera v dovednostech. A s ní jde i mezera ve znalostech. Působíme v místě, kde se filantropie čtyřicet let



Tony Myers (* 1947)

Mezinárodně uznávaný kanadský odborník na fundraising a filantropii, který získal mimořádné zkušenosti v práci s nejbohatšími dárci a rád je předává dál. Působí jako fundraiser, konzultant, autor odborných článků a publikací a kouč. Jeho vášnivě zaujetí pro získávání peněz, jež mohou pomáhat změnit svět, a mimořádný řečnický talent z něj činí žádaného účastníka mezinárodních konferencí po celém světě. V současné době pomáhá české Nadaci VIA při získávání prostředků na dobročinné účely.

nepěstovala, to je, jako bychom stavěli na zelené louce. Ale příležitosti jsou tu obrovské. Protože lidé, kteří začínali po roce 1989, jsou teď v zodpovědných pozicích a mohou se věnovat filantropii způsobem, jakým se tu nikdy nedělala. A také se tu šíří vědomí, že stát sám už nedokáže měnit životy. Je tu příležitost, aby na něj Češi přestali spoléhat a převzali kontrolu nad vlastními životy.

Platí na každou národní mentalitu jiné metody?

V jednom výzkumu jsme se zaměřili na to, jak se dělá fundraising na pěti kontinentech. Vybrali jsme Německo, Brazílii, Indii, Hongkong a Jižní Afriku. A zjistili jsme, že na všech těch místech na to jdou úplně stejným způsobem.

Jak je to možné? Jsou to přece hodně rozličné kultury.

Představte si kostkovanou látku, něco jako skotský quilt. Když budou mít Češi a Japonci k dispozici stejné barvy, způsob tkaní bude stejný, ale design pokaždé jiný. S fundraisingem je to stejné. Proces je stejný, ale způsob, jak ho dělat, se mění od kultury ke kultuře. Já jsem se tu nenarodil ani jsem tu nevyrostl, takže mám určitý odstup.

Jak jste se dostal ke spolupráci s českým nadačním fondem VIA?

Je to legrační příběh. Měl jsem vystoupení na mezinárodní konferenci, které se zúčastnili dobrovolníci z České republiky, kteří pracovali pro malou charitu. A právě s nimi jsem strávil nejpříjemnější čas. Protože

byli mladí, učili se a naplňovalo je vzrušením, že tam mohou být. A také proto, že měli smysl pro humor.

V podvečer jsme zašli do kuřárny, dali jsme si víno, byl večer, pak pozdní večer, a pro mě to byly nejlepší debaty z celé konference.

Jednou z nich byla Markéta, která pracuje pro Nadaci VIA. Tenkrát jsem jí řekl: Jestli se někdy budeš chtít poučit o tom, jak se dělá fundraising v Severní Americe, přijed' do Kanady, strávíš nějaký čas se mnou a mou ženou a já ti to ukážu.

Přijela?

Konference byla na podzim a ona mi v únoru zavolala a řekla: Tony, chtěla bych přijet. Mohu s sebou vzít sedm přátel? Takže jsem s nimi deset dní jezdil po Kanadě. A pak jsem přijel do Prahy a začal spolupracovat. Z toho vidíte, že nic nezačne jen tím, že si lidé řeknou: Ahoj, jak se máš? Věci se dávají do pohybu až po sérii různých událostí.

Proč jste v Praze tentokrát?

Dnes jsem tady, abych spolupracoval s Nadací VIA jako konzultant. Abych jim pomohl s endowment kampaní. Pokud nadace nasbírá 500 000 dolarů, dostane od americké nadace The Charles Stewart Mott Foundation stejnou sumu. Musí to ale dokázat do konce tohoto roku. A já vím, jak na to. A tak jsem

souhlasil, že přijedu a naučím je, jak to udělat, aby byli úspěšnější. Letos s nimi spolupracuji, abych jim pomohl dosáhnout ke konci roku vytyčeného cíle.

Nechcete na tom postavit vlastní byznys?

Na to se mě ptal i Jiří Bárta z Nadace VIA. A já jsem mu odpověděl, že nechci dělat žádný další byznys. Chci mít konzultantskou praxi a to je rozdíl. Je mi šestašedesát. Když budu mít velké štěstí, zbývá mi dvacet let života. Když budu mít velké štěstí, tak možná třicet. Ale může mi také zbývat pouhý rok. Chci předat všechno, co jsem se naučil. Pro mě je to dar a požehnání, že jsem tady. Dává mi to šanci předat svoje znalosti a cítím, že je tu o ně zájem.

Pracujete s nejbohatšími, takže možná necítíte žádné do-pady krize na váš obor. Nebo snad i oni teď darují méně?

Na konferencích mluvíme s fundraisery o tom, co dělat v těžkých časech.

Před tím, než jsem se stal konzultantem, spolupracoval jsem s kanadskými kolejiemi a univerzita-mi. Mám s nimi skvělé zkušenosti. A nikdy jsem tam neměl problém získávat peníze. Ani v těch nejtěžších časech. Protože jsem nešel po penězích, ale přicházel jsem s myšlenkami. Ať je hospodářství v sebehorší kondici, když přijdete s dobrým nápa-dem, peníze na něj najdete. **v**



Šíří se tu vědomí, že stát sám už nedokáže měnit životy. Je to tedy příležitost, aby už Češi převzali kontrolu nad svými životy.