

5 mýtů o tradiční filantropii

Odovědi na běžné mylné představy o filantropii založené na důvěře

1

MÝTUS: Volné nakládání s financemi je rizikové

FAKT: Volné nakládání s financemi je podstatně méně rizikové a má větší dopad

Řada nadací omezuje využití svých grantů na konkrétní projekty, což organizacím brání v tom, aby tyto prostředky využívaly na běžné provozní náklady, jako je nájem kanceláře nebo mzdy zaměstnanců nesouvisejících s daným projektem. Kromě toho, že se neberou v potaz základní náklady nutné k zajištění chodu organizace, dávají takto omezené finanční prostředky dárčům nepřiměřenou moc nad tím, co příjemci grantů mohou a nemohou dělat. U některých dárců je tato praxe živena hluboce zakořeněnou obavou, že pokud nemůžeme řídit, jak jsou prostředky vynakládány, tak ohrožujeme své nadace.

Někteří dárci mohou být přiměřeně ostražití, protože se potřebují ujistit, že jejich prostředky nejsou využívány na činnosti, které ze zákona nesmějí podporovat, jako je lobbování nebo politické kampaně. V tomto případě je účelem neomezené nakládání s financemi pro dárce podstatně méně rizikové, protože na rozdíl od podpory konkrétního projektu – která je zcela direktivní – umožňuje volné nakládání s financemi příjemcům grantů realizovat širokou škálu strategií na základě jimi vnímané potřeby. Flexibilita, která je volnému nakládání s financemi vlastní, z definice omezuje odpovědnost poskytovatele podpory za způsob,

jakým jsou prostředky vynaloženy. Omezené financování však s sebou nese další rizika. Co když se například změní podmínky pro uskutečnění navrhovaného projektu? Finanční prostředky, které postrádají flexibilitu, vytvářejí riziko, že příjemci grantů nebudou vykonávat tu nejdůležitější nebo nejrelevantnější práci, ale budou se spíše věnovat té, na kterou jim byly poskytnuty finanční prostředky, a to navzdory posunu nebo změně situace. Pokud mají příjemci grantů flexibilní, neomezenou podporu, mají prostor pro to, aby do své práce vnesli veškeré své odborné znalosti – a také potřeby svých komunit.

Jiní poskytovatelé finančních prostředků se mohou jednoduše zajímat o to, zda je účelem neomezené nakládání s financemi využíváno dobře. Pokud se jedná o tuto obavu, musíte se nejprve zeptat sami sebe: Myslíte si, že příjemci grantů jsou ze své podstaty nedůvěryhodní? Naprostá většina vedoucích pracovníků neziskových organizací pracuje proto, že plně věří tomu, co dělají, žijí a dýchají svým posláním a vizí 24 hodin denně, 7 dní v týdnu. Musíme ze své podstaty věřit, že tito vedoucí pracovníci jsou mnohem lépe než my vybaveni k rozhodování o tom, jak s granty naložit.

! Tento materiál reflektuje historický a sociální vývoj v USA a reaguje na tamní společenskou situaci, často ve vztahu k černošským, domorodým a nebělošským lidem (BIPOC). Věříme, že obecné principy a doporučení filantropie založené na důvěře jsou uplatnitelné i v českém prostředí.

Nedostatečně flexibilní zdroje financování vytvářejí riziko, že příjemci grantů nebudou vykonávat nejdůležitější nebo nejrelevantnější práci.

6 principů pro poskytování grantů založených na důvěře

1. Poskytujte víceleté účelem neomezené financování
2. Udělejte si domácí úkoly
3. Zjednodušte a zefektivněte papírování
4. Buďte transparentní a vstřícní
5. Vyžádejte si zpětnou vazbu a reagujte na ni
6. Nabídněte podporu nad rámec poskytnutých peněz

trust-based
philanthropy
project

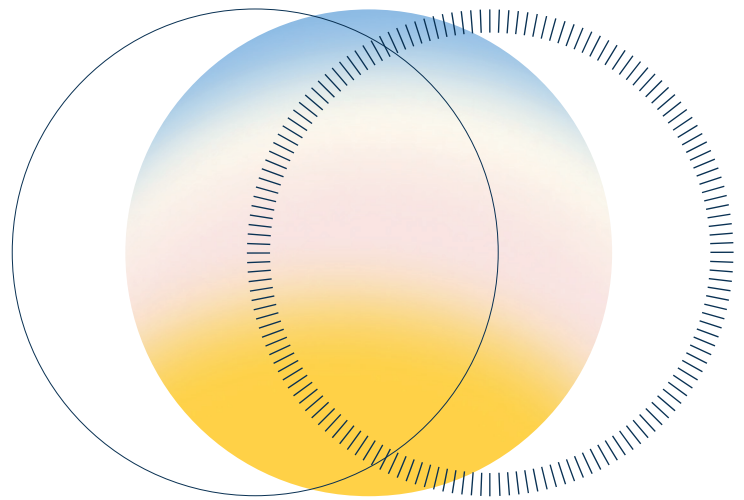
Mnoho poskytovatelů finančních prostředků bylo přesvědčeno, že jediným způsobem, jak dosáhnout velkých cílů, je stanovit strategii, stanovit konkrétní kroky a určit typy příjemců, které je třeba nasadit, aby se tato strategie naplnila, a vymyslet způsob, jak tento opravdu velký plán měřit. Ačkoli to může znít skvěle správním radám nadací a tvůrcům strategických plánů, tento přístup

udržuje v sektoru nerovnováhu sil. Namísto toho, aby se na příjemce grantů pohlíželo jako na odborníky na danou problematiku s vlastními vizemi a strategiemi, jsou v podstatě považováni za subdodavatele, kteří jsou najímáni k realizaci vize.

Skutečnost je taková, že vedoucí představitelé neziskových organizací jsou často mnohem

blíže daným problémům a pravděpodobně mají strategie, znalosti a nápady, které mohou být podkladem pro velkou vizi nadace. Pro poskytovatele finančních prostředků je zásadní naslouchat strategiím příjemců grantů, učit se od nich a určit, jak je můžeme podpořit v jejich naplňování. Ne naopak.

Pro poskytovatele finančních prostředků je zásadní, aby naslouchali strategiím příjemců grantů, učili se od nich a určili, jak je můžeme podpořit při jejich naplňování.



Mnohé nadace si vyvinuly postupy pro podávání zpráv o činnosti tak, že jsou velmi pracné a často vyžadují od příjemců grantů, aby poskytli spoustu finančních a popisných údajů, které mají prokázat, že finanční prostředky byly vynaloženy určitým způsobem. Proč se to stalo normou, když finanční úřad nevyžaduje od příjemců nadačních grantů prakticky žádnou konkrétní dokumentaci?

Nejrozumnější by bylo, kdyby si nadace nechávaly sestavit finanční zprávu v případě, že poskytují granty na projekty a chtěly by prokázat, že prostředky nebyly

použity na lobbying (což jediné by mohlo finanční úřad zajímat). V případě obecné provozní podpory však žádný zákonný požadavek na finanční zprávy neexistuje. (Další důvod, proč jsou principy založené na důvěře optimální, když se uplatňují společně!)

Abychom mohli dobře vykonávat svou práci, potřebujeme samozřejmě jako poskytovatelé finančních prostředků vědět, jaké výsledky nebo ponaučení přinesla naše podpora – ale existuje mnoho způsobů, jak toho dosáhnout, kromě tradičních písemných zpráv. Filantropie založená na důvěře

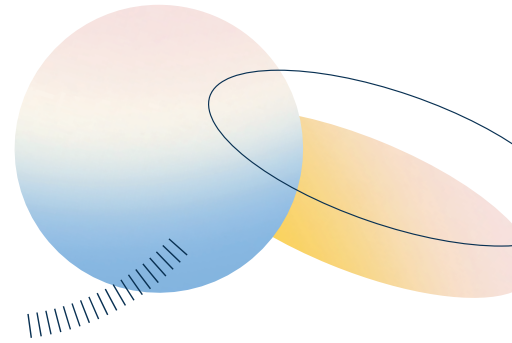
nás vybízí k tomu, abychom o způsobech získávání těchto informací přemýšleli šířeji, zejména proto, že tradiční projektové zprávy mohou vedoucím pracovníkům neziskových organizací (a také pracovníkům nadací) zabrat hodiny času. Mnohem informativnější – a příjemnější – může být zapojení do diskuse o zkušenostech, výzvách a příležitostech. Ve skutečnosti právě v těchto mezilidských rozhovorech zjistíte zajímavosti, které často nelze zachytit v písemné zprávě. A čím více času věnujete poznávání příjemců grantů, tím lépe jste schopni vybudovat si vztah vzájemné důvěry.

Mnoho nadací používá několikastupňový proces žádání o grant, který často zahrnuje dohodu o společném záměru, údaje z auditu, životopisy členů správní rady, personální složení a podrobný popis návrhu, který odpovídá na desítky otázek týkajících se minulých úspěchů, budoucích plánů, personálních cílů, měřítek úspěchu apod. Ačkoli písemný popis záměru neziskové organizace získat finanční prostředky může být užitečným způsobem, jak porozumět vizi a myšlení této organizace, neexistuje žádný právní důvod pro objemnou dokumentaci, která se dnes stala normou. Tyto náročné procesy při podávání žádostí obvykle vyžadují 10 až 20

hodin času příjemce grantu – času, který by mohl věnovat skutečné práci. To také neúmyslně vytváří více práce pro pracovníky nadace, kteří kontrolují a zajišťují soulad se všemi požadavky na podání žádosti – čas, který by mohli věnovat poznávání příjemce grantu a problematiky, kterou se zabývá.

Složité a zatěžující žádání o grant může navíc sloužit jako překážka pro organizace s malým počtem zaměstnanců nebo pro ty, které nemají formální vzdělání v oblasti rozvoje neziskových organizací. To může neúmyslně vyloučit zajímavé a efektivní organizace, které jsou v souladu s posláním a vizí dané nadace.

Složité a náročné procesy podávání žádostí mohou být překážkou pro organizace s malým počtem zaměstnanců.



Být dobrým dárcem znamená pochopit, jak jsou sociální problémy vzájemně propojené, a záměrně poskytovat zdroje pro související činnosti.



Ačkoli je užitečné, aby dárce měli určitou úroveň zkušeností s problematikou, do které nadace investuje své prostředky, je zažitým mýtem, že se jedná o nejdůležitější vlastnost. Ve skutečnosti jsou jiné vlastnosti, které by měl dárce mít a kterým by měla být přikládána mnohem větší priorita než samotným odborným znalostem dané problematiky. Být dobrým dárcem neznamená nutně mít věcnou odbornost v určité problematice, ale pochopit, jak jsou sociální problémy vzájemně propojené, a záměrně vybírat zdroje pro související činnosti. Vlastnosti, díky kterým je člověk v této práci dobrý, jsou pokora, snaha o spolupráci, schopnost být dobrým posluchačem a umět si propojovat souvislosti.

V posledku je účelem nadací poskytovat finanční zdroje na podporu dobré práce, která je v souladu s naší vizí a hodnotami. V tomto kontextu je naším úkolem správně posoudit, kam prostředky vložit a jak podpořit naše partnery, kteří rozvíjejí činnosti, v něž věříme. Jakmile tato rozhodnutí učiníme, mělo by být každodenní rozhodování o tom, jak s těmito prostředky naložit, na partnerech, kteří jsou příjemci grantů. Koneckonců jsou to oni, kdo mají k práci blíže. Čím více prostoru jim dáme k rozhodování, tím větší prostor budou mít k vedení a tím větší je pravděpodobnost, že nadace bude naplňovat své poslání a cíle.

Tento materiál připravil Nadační fond Via Clarita v roce 2023 ve spolupráci a se svolením Trust-based Philanthropy Project.