

# Rozhovor s rodinou

Tento text je součástí publikace Nový pohled na filantropii: Cesta ke spravedlivějšímu světu, který vydali v anglickém originále Rockefeller Philanthropy Advisors. Nadační fond Via Clarita připravuje český překlad publikace, ze kterého jsme se rozhodli s předstihem vydat kapitolu věnovanou rodinné filantropii. Text a příložené pracovní listy jsou určeny účastníkům tematického setkání.

**ROCKEFELLER**  
Philanthropy  
Advisors

VIA CLARITA



**Zapojením se do  
smysluplných rozhovorů  
o společných hodnotách,  
zájmech a prioritách mohou  
rodiny vytvořit silný  
filantropický odkaz, který  
přesáhne několik generací  
a bude mít trvalý dopad na  
svět.**

## Kapitola 6

# Rozhovor s rodinou

V této kapitole se budeme zabývat jedinečnými výzvami a možnostmi, kterým při nakládání s hodnotami předků a dědictvím čelí filantropické páry, vícegenerační rodiny a mladí dědicové majetku. Ujasníme si, kdy je žádoucí a nezbytné, aby byla celá rodina v souladu. Nabídneme také různé možnosti, když se některé žádoucí filantropické záměry mohou lišit od současného pohledu členů rodiny na věc a brání jim vleklé rodinné potíže a neshody.

Váš přístup k filantropii bude mít vliv na to, jak budou vaše prostředky rozděleny, bude mít dopad na členy vaší rodiny a na to, zda se budou podílet na rozhodování nebo zda převezmou odpovědnost za řízení.

Rozhodnutí o tom, kolik peněz by mělo být vyčleněno na filantropické projekty, je často součástí širší diskuse o financích zahrnující dědictví určené dětem, životní styl a investiční strategii. Možná ještě důležitější je, kdo se hlásí k vytvoření nebo vlastnictví rodinného bohatství a kdo má konečné slovo v tom, jak bude toto bohatství rozděleno.

Snažíme se zde poukázat na efektivitu párů i vícegeneračních rodin, které spolupracují na svých finančních a filantropických cílech, počínaje sloučením finančních aktiv až po rozdělení filantropických povinností.

Očekává se, že v příštích třiceti letech bude majetek generace severoamerických baby boomers, který přejde na jejich dědice, mít hodnotu 30 bilionů dolarů. K tomuto převodu dojde v situaci, kdy dochází k novodobé emocionální izolaci od rodiny, komunity i odkazu. Jednoduše řečeno, lidé disponující bohatstvím mají stejné problémy jako všichni lidé, když se snaží najít smysl a význam. Jde o hledání vlastní cesty a individuálního směřování ke smyslu a zároveň o udržení spojení s minulostí.

Možná i vy považujete rodinnou filantropii za způsob, jak stmelit rodinu. Nebo můžete naopak pochybovat o schopnosti členů rodiny dohodnout se na společné práci, natož se shodnout na společném poslání.



# Důvody, proč s rodinou mluvit o filantropii

Rodiny by měly vést otevřené a průběžné rozhovory o své filantropii, aby zajistily, že jejich dary budou v souladu s jejich hodnotami a budou mít co největší dopad, a zároveň aby podpořily jednotu rodiny a společnou představu o tom, jaký má účel. Zde je několik klíčových cílů pro rodinné rozhovory o filantropii.

## 1. Informovat

Člen rodiny, který plánuje zavést nový filantropický program nebo směr, by se měl s ostatními podělit o to, co se chystá a proč. Můžete doufat ve schválení, nadšení nebo podporu, nejsou ale nezbytné. Sdílením podrobností a rozhodnutí o dárcovství pomáhají dárci rodinným příslušníkům pochopit, čeho si váží, co je motivuje a jak se rozhodují. Závazek k filantropii bude mít vliv na to, jak se budou rodinné zdroje využívat. Toto rozhodnutí může mít důsledky i pro členy rodiny a může vyvolat důležité, ovšem někdy obtížné rozhovory na toto téma.

## 2. Inspirovat

Dárci, kteří chtějí inspirovat rodinné příslušníky k vlastní filantropii, často jakožto příklad vyprávějí příběh svého dárcovství. Mohou se zaměřit na to, jak se do dobročinnosti zapojili, co se naučili a proč je to tak smysluplné a obohacující. Dárci často vnímají filantropii jako odraz svých hodnot, ideálů, případně morálního přesvědčení. Dárcovství je prostředkem pro sdílení hodnot a zároveň příspěvkem společnosti. Dárci mohou chtít poskytnout členům rodiny počáteční financování nebo dorovnat jejich zdroje, aby mohli rozvíjet své vlastní nezávislé filantropické nápady a cesty.

## 3. Zapojit

Nemusí jít o nic většího než o pozvání, aby se vaše rodina zapojila do filantropie. Budete jí muset vysvětlit své cíle a zapojit členy rodiny tím, že si vyslechnete – a také zahrnete – jejich hodnoty, důvody, přístupy a rozhodnutí. Dárci se někdy rozhodnou vytvořit rodinný plán dárcovství. Ovšem bez ohledu na to, jaký nástroj si zvolíte, bude tento proces vyžadovat vyjednávání a aktivní naslouchání. Zapojení rodinných příslušníků do filantropie, ať už formálně, nebo neformálně, může být důležitou součástí dárcovské strategie.

# Výzvy

Rodinná filantropie může být pro rodiny uspokojivým a účinným způsobem, jak své komunitě „dávat zpět“ a jak podpořit témata, na kterých jim záleží. Zahrnuje však také jedinečné výzvy, které je třeba zvládnout, aby se zajistil úspěch rodinného filantropického úsilí. Zde jsou některé z nejčastějších výzev v oblasti rodinné filantropie:

**Komunikace** je v rodinné filantropii významnou výzvou, zejména v rodinách s mnoha členy. Je nepravděpodobné, že by založení rodinné nadace vaši rodinu sblížilo, pokud historická rodinná dynamika a napětí naznačují opak. Staré návyky špatné komunikace a existující nerovnováha sil mohou bohužel brzdit pokusy o nalezení radosti a pozitivního dopadu prostřednictvím dobročinnosti. Stejně jako v každém partnerství je filantropická angažovanost poháněna osobním a emocionálním zapojením a tato angažovanost může naznačit, kteří členové rodiny si osvojí smysl pro odpovědnost, jíž se tolik rodinných filantropů snaží učít ostatní.

Další významnou výzvou je v rodinné filantropii **dobrá správa**. Rodiny by měly vytvořit struktury a procesy, které zajistí účinné a efektivní řízení jejich filantropických aktivit. To zahrnuje vypracování zásad, postupů a rozhodovacích procesů, které rodině umožní dosáhnout filantropických cílů a zároveň minimalizovat konflikty.

Členové rodiny mohou mít **různé priority a hodnoty**, což může vést k neshodám a nedorozuměním. Možná jste vy sami označováni za „filantropa nové generace“ díky svému věku nebo osobním úspěchům, ještě s větší pravděpodobností toto označení naplní právě vaši potomci. Nejenže si budou muset vybrat, jak budou reagovat na odkaz, který zdědili, ale budou mít také vlastní představy o tom, „co“ a „jak“ má vaše rodinná filantropie v budoucnu dělat. Pokud chcete, aby se trvale angažovali, musíte být ochotni je vyslechnout.

Klíčové otázky pro filantropy nové generace – ať už dědí zavedený přístup k mezigenerační filantropii, nebo vytvářejí zcela nový přístup – se soustředí na to, jak vnímají bohatství své rodiny a jakou roli by mělo hrát ve veřejném sektoru, často s příklonem k využití svého privilegia k partnerství s organizacemi, které působí v terénu a mají skutečný dopad. Kromě toho mohou mít členové rodiny odlišný styl komunikace nebo se nemusí cítit pohodlně, když otevřeně vyjadřují své názory.

**Plánování nástupnictví** je v rodinné filantropii zásadní pro zajištění toho, aby filantropické aktivity rodiny pokračovaly napříč generacemi. Rodiny musí naplánovat přechod vedení a řízení svých filantropických aktivit na další generaci při zachování rodinných hodnot a cílů.



## Případová studie: Sladění rodiny s cílem maximalizovat dopad: Hoare & Co. a Golden Bottle Trust

Společnost C. Hoare & Co. byla založena v roce 1672 v londýnském Domě u zlaté láhve a již po dvanáct generací ji nepřetržitě vlastní rodina Hoareových. Je nejstarší soukromou bankou ve Velké Británii a splňuje podmínky certifikace B-Corporation (B-Corp), čímž splňuje vysoké standardy organizace B-Lab v sociální a environmentální oblasti, v transparentnosti a odpovědnosti. Partneři banky dnes spravují jedinečnou a rozvíjející se kulturu, která je postavená na osobní důvěře.

Partneři banky každoročně věnují až 10 % zisku dobročinnému fondu rodiny Hoareových, Golden Bottle Trust (GBT). Granty poskytované GBT odrážejí zájmy členů rodiny, přičemž při určování oblastí pro strategické dary se vychází z cílů udržitelného rozvoje OSN (SDGs). V letošním roce se fond zaměřil na cíle 3: Zdraví a kvalitní život, 10: Méně nerovností, 13: Klimatická opatření a 17: Partnerství ke splnění cílů.

C. Rennie Hoare, vedoucí oddělení filantropie společnosti Hoare & Co., vysvětlil, že rodina vyvinula profilovací nástroj s názvem „Care For Most“, který pomáhá určit tyto klíčové oblasti, aby zajistila soulad mezi skutečným a požadovaným dopadem. Hoare vysvětluje, že tento nástroj se skládá z dvanácti škál, které se pohybují od nuly do sta a udávají, jak moc se zajímáte o jednotlivé charitativní oblasti. Data získaná ze škál se propíše do koláčového grafu, který vykresluje obraz toho, jaká by měla být společná filantropická vize rodiny. Nástroj umožňuje členům rodiny snadno kvantifikovat své filantropické zájmy a získané poznatky přiměly rodinu ke konsolidaci jejich individuálních představ do společné filantropické vize. Hoare zdůrazňuje, že ačkoli nástroj vypadá neuvěřitelně jednoduše, ve skutečnosti jeho prostřednictvím žádáte lidi, aby provedli komplexní posouzení relativních hodnot.

Když toto hodnocení provedli poprvé, vedlo nakonec k tomu, že třetina celého filantropického rozpočtu byla věnována pouze deseti projektům, aby se zajistilo, že jsou naprosto v souladu s věcmi, které jsou pro rodinu strategicky nejvýznamnější a nejdůležitější. Tento přístup například spojili s financováním, které není omezené účelem. Tím docílili maximální efektivity a mohli tak poskytovat dary nad rámec tradičního grantového procesu. Díky tomu se v uplynulých dvaceti letech společnost C. Hoare & Co. mohla věnovat investování s dopadem a stát se tak skvělým příkladem, jak využití strategického přístupu ve filantropii vede ke spravedlivějšímu světu kolem nás.



**Hodnocení dopadu** – měření dopadu filantropických aktivit může být náročné. Rodiny musí určit nejefektivnější způsoby, jak vyhodnocovat svůj dopad a sledovat pokrok při dosahování svých filantropických cílů. To zahrnuje určení vhodných měřítek a shromažďování a analýzu dat.

**Rodinná dynamika** může významně ovlivnit úspěšnost rodinné filantropie. Členové rodiny mohou mít odlišné priority, hodnoty a komunikační styly, což může vést ke konfliktům a neshodám. Kromě toho mohou rodinnou filantropii dále komplikovat problémy, jako je sourozenecká rivalita, žárlivost a boj o moc.

Výzvou může být i **spolupráce s lidmi mimo rodinu**, například s neziskovými organizacemi nebo jinými filantropickými subjekty. Rodinní příslušníci mohou mít odlišná očekávání nebo nemusí znát normy a postupy neziskového sektoru.

## Jak vést rozhovor

Zahájení rozhovoru o filantropii vaší rodiny vyžaduje bezpečné a vstřícné prostředí. Takové prostředí podporuje otevřenou a upřímnou komunikaci, lze v něm nacházet společné hodnoty a cíle a zavádí jasný rozhodovací proces pro efektivní a účinné dárcovství. V této části se ponoříme do kroků potřebných k naplánování takového rozhovoru a témat, která bude přínosné probrat.

### Plánování rozhovoru

Plánování rozhovoru je zásadním krokem k zahájení produktivního a konstruktivního dialogu o filantropii vaší rodiny a zahrnuje stanovení jasných cílů a očekávání, výběr vhodného času a místa a určení strategií pro efektivní komunikaci a řešení konfliktů. Následující otázky vám pomohou zajistit, abyste byli na rozhovor připraveni:

#### 1. Začněte tím, že si položíte několik otázek

- Co je mým hlavním cílem – informovat, inspirovat, nebo zapojit? Mnoho situací zahrnuje určitou kombinaci těchto cílů, ale je vhodné pochopit, který z podnětů je nejdůležitější.
- Čeho chci tímto rozhovorem nebo komunikací dosáhnout?
- Jak budu naslouchat a reagovat na reakce členů rodiny, i když je budu spíše informovat než zapojovat?
- Jaké budou další kroky? Jak je všem objasním?

#### 2. Zvažte specifické okolnosti ve vaší rodině

Jak obecně komunikujeme o důležitých rodinných záležitostech? Pokud neformálně, bude tento pohodlný způsob fungovat i při rozhovoru o dárcovství? Pokud žije rodina na různých místech, je možné osobní setkání? Pokud ne nebo pokud je to naléhavé, bylo by možné využít videokonferenci?

Jaká vztahová dynamika se při rozhovoru pravděpodobně projeví? To, že je téma dobročinné a zaměřené na budoucnost, neznamená, že osobní problémy a minulost zůstanou stranou. Kdo bude součástí tohoto rozhovoru? Zahrnete do něj i manžele či manželky svých dětí? Jak budou zapojeni nevlastní rodinní příslušníci? Jaký je vhodný nejnižší věk člena rodiny, od kterého by se měl této diskuse účastnit?

### 3. Připravte se

Pečlivě si rozmyslete, kdy budete komunikovat, jakým způsobem téma představíte a kde k tomu dojde (pokud to bude osobně). Bude to na rodinném setkání, nebo je přirozenější komunikovat s rodinnými příslušníky individuálně či v menších skupinách? Jak to lze udělat tak, aby to bylo pro členy rodiny pozitivní, zajímavé nebo alespoň relevantní?

Ujasněte si předem svá očekávání. Dejte rodinným příslušníkům najevo, zda se jedná o rozhovor, který je má informovat, nebo o rozhovor, po kterém se mají zapojit. Pokud je to možné, poskytněte jim určité podklady, abyste snížili prvek překvapení, který může být pro některé z nich nepříjemný, i když jde o dobré zprávy.

Rozhodněte se, zda se kromě členů rodiny zapojí ještě někdo další. V některých rodinách může důvěryhodný odborný poradce nebo rodinný přítel být součástí takového rozhovoru, což může zmírnit napětí a vytvořit pomyslný nárazník.

## Rozhovor

Nyní, když jste dokončili proces plánování, je čas naplánovat samotný rozhovor. Program setkání bude v každé rodině vypadat jinak, ale následující témata nastiňují klíčové úvahy pro rozhovor ve vaší rodině:

- 1. Stanovte si společné hodnoty:** Při diskusi o filantropii s rodinou je důležité určit si společné hodnoty. Můžete se ptát na to, jaké hodnoty jsou pro členy rodiny důležité, na jakých věcech jim záleží a co by chtěli ve světě změnit.
- 2. Vyberte si rozhodovací struktury:** Zvažte diskusi o tom, jakým způsobem budou přijímána filantropická rozhodnutí, včetně toho, kdo bude do rozhodovacího procesu zapojen, jak bude rozhodovací proces vypadat a jak zajistit, aby byly slyšet hlasy všech i aby byly zohledněny. Rodina by si také měla stanovit jasné pokyny a postupy pro řešení konfliktů a případnou úpravu rozhodovacích struktur.
- 3. Stanovte si filantropické cíle:** Jakmile se shodnete na společných hodnotách, můžete si stanovit filantropické cíle, které jsou s těmito hodnotami v souladu. To může vaší rodině pomoci zaměřit se na společný cíl a mít výraznější dopad.
- 4. Sepište prohlášení o poslání:** Takový dokument může vaší rodině pomoci formulovat její filantropické cíle a hodnoty. Může také sloužit jako vodítko pro budoucí rozhodování o darech.
- 5. Vytvořte dárcovskou strategii:** Vytvoření dárcovské strategie může vaší rodině pomoci informovaně se rozhodnout, kam věnovat své peníze. To může zahrnovat vytvoření rozpočtu, průzkum dobročinných organizací a zvážení dopadu, který chtějí mít.
- 6. Zapojte další generaci:** Je důležité zvážit zapojení další generace do filantropických diskusí. To jí může pomoci rozvinout pocit, že se na filantropických aktivitách rodiny podílí a má za ni odpovědnost. Případně, pokud se další generace o filantropii nezajímá nebo má jiné hodnoty, může se toto napětí včas osvětlit, aby rodina mohla odpovídajícím způsobem plánovat.
- 7. Vyhněte se střetu zájmů:** Střet zájmů může nastat, pokud mají členové rodiny různé filantropické cíle nebo priority. Je důležité tyto konflikty řešit včas a společně najít řešení, na kterém se všichni shodnou.
- 8. Zdůrazněte důležitost reflexe a přehodnocování:** Je důležité věnovat čas pravidelným úvahám o filantropických aktivitách vaší rodiny. To vám pomůže zjistit, zda plníte své filantropické cíle a zda je třeba vaši dárcovskou strategii upravit.
- 9. Udržujte hovor i nadále:** Filantropie je neustálá rozprava a je důležité ji udržovat. To může vaší rodině pomoci soustředit se na své filantropické cíle a nadále pozitivně ovlivňovat věci, na kterých vám záleží.

# Rodina Rockefellerových – uznání privilegia, jímž je filantropie, a hodnota zapojení se do komunity



Jelikož s filantropií John D. Rockefeller začal na konci 19. století, věnuje se jí rodina Rockefellerových již sto padesát let. Za tu dobu své filantropické působení rozšířila do oblastí umění, sociální spravedlnosti a dalších – její hlavní a nejčastější oblastí zájmu však zůstávají otázky klimatu a životního prostředí.

## Přehled rodinné filantropie

Jako člověk, který zbohatl na ropném průmyslu, se John D. Rockefeller stal, možná až nepatřičně, velkým zastáncem životního prostředí a využil svého bohatství k tomu, aby zpřístupnil krásná místa všem – počínaje Jackson Hole ve Wyomingu přes Hudson Valley v newyorské metropolitní oblasti až po Williamsburg ve Virginii a další.

Dnes má rodina více než 300 členů, a proto se možnost jednotlivých členů poskytovat významné dary snížila. Kromě toho je řada známějších Rockefellerových filantropických nástrojů – například Rockefeller Foundation (Rockefellerova nadace) – na rodině zcela nezávislá, i když stále nese její jméno.

Do třech filantropických subjektů je však rodina stále významně zaangażovaná: Rockefeller Family Fund, David Rockefeller Fund a Rockefeller Brothers Fund, přičemž v každém z nich je tradicí, že polovina členů správní rady a předseda jsou rodinní příslušníci.

Valerie Rockefeller, členka šesté generace rodiny Rockefellerových (tím jsou myšleni přímí potomci Johna D. a Abby Aldrich Rockefellerových), předsedá správní radě organizace Rockefeller Philanthropy



Advisors. Je pevně přesvědčena, že pro efektivní filantropii je nezbytné zahrnovat různé perspektivy.

## Potřeba inkluzivního vedení

Upozorňuje, že tradice zastoupení v představenstvu je sice pro rodinu přínosná, protože jí umožňuje hluboce se zapojit do řešení společenských problémů, ale stále více se uznává skutečnost, že pohled rodiny je zkreslený na základě jejího privilegovaného postavení.

Aby byly filantropické činnosti efektivní, musí podle ní mít komunita v subjektech smysluplné zastoupení. „To může zahrnovat členství ve správní radě, vedoucí pozice v rámci filantropické organizace nebo jiné způsoby úzké spolupráce.“

V poslední době rodina snižuje historický poměr sil rodinných příslušníků ve správních radách spřízněných filantropických subjektů a ustupuje od tradiční praxe padesátiprocentního zastoupení rodiny.

Říká, že bez této změny je velmi náročné zajistit významnou zkušenostní, rasovou a socioekonomickou rozmanitost. „Tato rozmanitost co do původu a perspektivy, zejména pokud zahrnuje zástupce komunit, které jsou nejvíce zasaženy okolnostmi, které se filantropie snaží řešit, je to, co činí filantropickou činnost výrazně silnější a účinnější.“

## Jak inkluze a diverzita ovlivňují rodinnou dynamiku

Rockefellerovi, kteří se rozhodli pro veřejnou službu, si uvědomují privilegia, která mají. Zatímco mnozí členové rodiny nemají možnost zakládat neziskové organizace nebo poskytovat velké dary, našli si individuální způsoby, jak vyjádřit své hodnoty prostřednictvím filantropie. Jedním z těchto způsobů je práce ve správních radách, což je oblast, kde se u mnoha filantropických rodin mohou objevit neshody ohledně směřování, strategie, zaměření a přístupu k filantropii.

Valerie Rockefeller poznamenává, že pro její rodinu to nebyl významný problém. Přičítá to tomu, že se na rodinných setkáních neustále klade důraz na to, aby moc v nadacích spočívala spíše na správní radě než

**„Tato rozmanitost co do původu a perspektivy, zejména pokud zahrnuje zástupce komunit, které jsou nejvíce zasaženy poměry, které se filantropie snaží řešit, je to, co činí filantropickou činnost výrazně silnější a účinnější.“**

**Valerie Rockefeller**

na rodině. „Jakmile jednou peníze rozdáte, moc je v rukou nezávislé organizace, která vítá zpětnou vazbu od kohokoli. Byla by to malá domů, kdyby ji ovládala rodina.“

Uvádí také, že nominační proces je důležitý pro zajištění rodinné shody na směřování nadací. „Nemohu dostatečně zdůraznit, jak velký význam má důkladné prověřování všech kandidátů nominačním výborem složeným z rodinných příslušníků i lidí mimo rodinu.“ Poznává, že tento proces může odhalit míru spolupráce, úroveň zájmu o práci organizace a shodu, pokud jde o přístup k práci organizace.

Tento proces minimalizuje možnost vzniku výrazných neshod a posiluje soulad v rodině. Jednou z nejlepších věcí je podle ní to, že díky filantropii poznala několik členů rodiny a sblížila se s nimi.

**„Nemohu dostatečně zdůraznit, jak velký význam má důkladné prověřování všech kandidátů nominačním výborem složeným z rodinných příslušníků i lidí mimo rodinu.“**

**Valerie Rockefeller**

# Jak na strategickou filantropii se zapojením členů rodiny

Rodinná filantropie vytváří prostor, ve kterém může několik generací spolupracovat na společných cílech, předávat si rodinné hodnoty a důležité životní dovednosti. Společným darováním se vaši blízcí mohou dozvědět více o společenských problémech, na jejichž řešení vám záleží a filantropie vám k tomu může být klíčovým prostředkem. A co je možná nejdůležitější, naučí se, že jednotlivci a rodiny mohou společnou práci dosáhnout pozitivních změn ve společnosti.

## Co může vaše rodina získat díky společnému darování?

- Sblížit rodinu.
- Společně se bavit a scházet se.
- Předat filantropické hodnoty další generaci.
- Začít společně vytvářet, nebo pokračovat v rodinném filantropickém odkazu.
- Podporovat myšlenku, že když máme dost prostředků, je dobré se rozdělit.
- Dozvědět se více o ostatních členech rodiny a jejich zájmech.
- Ukázat rodině potřeby místní komunity a další problémy, které je potřeba podpořit.
- Naučit členy rodiny, jak efektivně darovat.
- Najít společný základ pro společnou práci.
- Ocenit společně rodinnou firmu, odkaz a hodnoty.

## Proč darujete nebo chcete darovat?

Co vás vede k darování? Aby vaše filantropie byla smysluplná a efektivní, je dobré určit a pravidelně revidovat váš filantropický záměr: pochopit vaše motivace pro darování a hodnoty, kterými se vaše filantropie řídí, a ujasnit si různé priority a přístupy, které vaše rodina bude při společném dárcovství využívat.

- Pomáhat těm, kteří to potřebují.
- „Giving back“ - chci vrátit společnosti, co mi dala.
- Je přirozené se rozdělit.
- Osobní zkušenost s náročnou životní situací.
- Náboženské přesvědčení.
- Jsem majitel firmy nebo v jejím vedení a darování se od nás očekává.
- Zajímá mě sleva na dani z příjmu.

## Na která témata se jako rodina zaměřit?

Některé rodiny se rozhodnou zaměřit své dary pro předem vybraná témata, jiné se rozhodnou ponechat si otevřené možnosti darování, aby mohly reagovat na vznikající potřeby a různé zájmy v rámci rodiny. Mnoho rodin volí kombinaci obou přístupů. Zvažte, který přístup bude vyhovovat vám. Jsou nějaké problémy, kauzy, místa nebo skupiny obyvatel, na kterých vám velmi záleží? Prodiskutujte v rodině následující oblasti, abyste zjistili své filantropické zájmy:

Umění a kultura	LGBTQ+ práva	Děti a rodiny
Biodiverzita/životní prostředí	Bydlení a bezdomovectví	Duševní zdraví
Občanská práva	Občanská angažovanost	Lidská práva
Otázky přistěhovalců	Rozvoj komunity	Chudoba
Osoby se zdravotním postižením	Pomoc při katastrofách	Vzdělávání
Domácí násilí	Vězeňská reforma	Senioři
Věda a technologie	Prevence násilí	Zdravotní péče
Paliativní péče	Práva žen	Památky
Spiritualita a náboženství	Demokracie	Environmentální spravedlnost
Zvířata a jejich práva	potravinová bezpečnost	Závislosti

## Které další otázky zvážit:

### Téma a strategie vašeho darování

- Co vám vadí na současném stavu společnosti, vašeho regionu, města nebo obce?
- Co naopak chcete podpořit a zachovat?
- Co vás inspiruje, co je vaší vášní?
- Je pro vás nějaký filantrop nebo filantropka inspirací nebo vzorem?
- Máte s nějakým problémem nebo kauzou silnou osobní nebo rodinnou zkušenost?
- Chcete svým darováním zachovat památku člena rodiny nebo blízkého přítele?
- Kde bude průsečík různých zájmových oblastí a témat členů rodiny?
- Chcete při darování rychle vidět výsledky, nebo vás zajímá dlouhodobá změna systému?
- Čeho chcete dosáhnout? Jakou podobu bude mít váš filantropický úspěch?
- Jak budete filantropii financovat? Chcete vyčlenit významnou část svého rodinného majetku pro dobročinné účely?

### Zapojení rodiny

- Kde bude průsečík různých zájmových oblastí a témat členů rodiny?
- Chcete při darování rychle vidět výsledky, nebo vás zajímá dlouhodobá změna systému?
- Čeho chcete dosáhnout? Jakou podobu bude mít váš filantropický úspěch?
- Jak budete filantropii financovat? Chcete vyčlenit významnou část svého rodinného majetku pro dobročinné účely?

## Které další otázky zvážit:

### Rozhodování v rodině

- Pokud jste zakladatel/ka, která rozhodnutí chcete udělat sám/a?
- Do kterých rozhodnutí chcete zapojit rodinné příslušníky?
- Jakou formu bude mít rozhodování ve větší skupině (konsenzus nebo hlasování)?
- Co jsou silné a slabé stránky vaší rodiny, pokud jde o skupinové rozhodování?

Děkujeme, že jste věnovali čas přemýšlení o vaší filantropii. Pokud byste měli zájem o další provázení na cestě za promyšlenou filantropií, neváhejte nás kontaktovat. Můžeme pro vás připravit individuální konzultace i workshopy pro celou rodinu, které vám vaši cestu mohou usnadnit.



## Nadační fond Via Clarita

Rozvíjíme filantropické prostředí v Česku. Poskytujeme poradenství začínajícím i zkušeným dárcům, rodinám, nadacím nebo firmám. Nabízíme odborné rady a vytváříme příležitosti k setkávání a učení se novým přístupům. Naším cílem je, aby filantropie měla co největší dopad.

[www.viaclarita.cz](http://www.viaclarita.cz)

