

Odpovede na otázky z Hospodárskych Novín na tému darcovstvo
Boris Strečanský,
člen Správnej rady Centra pre filantropiu n.o.
28.12.2004, Bratislava

1. Prečo sa ľudia rozhodnú venovať svoj čas prípadne peniaze iným?

Dôvody darcovstva, altruizmu či solidárneho správania sa môžu byť kombináciou viacerých pohnútok a dôvodov:

- a. Na najhlbšej, nevedomej úrovni môže byť **darcovstvo podmienené geneticky** ako špecifický prejav altruizmu: takéto správanie pomáha prežiť spoločenstvu – rodu. Na pozadí tohto vysvetlenia je uvedenie si paradoxu tzv. „sebeckého idiota“, ktorý znamená, že čisto sebecké, racionálne jednanie jednotlivca neprináša úžitok pre spoločnosť, hoci prináša úžitok pre jednotlivca. Touto logikou sa riadia niektorí zarytí fanúšikovia trhu. Inými slovami maximalizácia individuálneho blaha neznamena maximalizáciu blaha pre spoločnosť, ba práve naopak, konanie individuálne ne-sebecké (zamerané na prežitie jednotlivca) nie je automaticky neracionálne, pretože pomáha k prežitiu spoločenstva (napríklad obetovanie matky v mene záchrany dieťaťa, existencia vojakov a armády v štátoch a pod.).
- b. Nasledujú rôzne psychologické dôvody na úrovni darcovského správania sa jednotlivca, ktoré pôsobia v rôznej miere na rôznych ľuďoch a z ktorých väčšina má základ v morálke:
 - i. **Darcovstvo „zlého“ svedomia:** Snaha odčiniť zlé konanie, očistiť si svedomie. Na úrovni jednotlivca sú prípady, kedy ľudia, ktorí cítia vinu alebo zodpovednosť za svoje činy a snažia sa ju odčiniť, či kompenzovať svojou charitatívnou činnosťou. Nemusíme hneď myslieť na niektorých novozbohatlíkov, ktorí prišli k svojmu majetku asi nekalou činnosťou, ale týka sa to aj napr. niektorých zločincov, ktorí popri odsúdeniahodnom správaní vykonávajú krásne a záslužné činy. Veľmi hrubo sa dá podobná motivácia pripodobniť aj firmám, ktoré sú napr. veľkými znečisťovateľmi životného prostredia alebo konajú inú činnosť, ktorá je vnímaná všeobecne za kontroverznú (napr. tabakový priemysel, geneticky modifikované výrobky a pod.). Ich darcovstvo (aj keď nie je možné porovnávať úplne darcovstvo firiem s individuálnym darcovstvom) je časťou verejnosti vnímané práve ako vedené snahou o očistenie svojho firemného „svedomia“. Táto analógia však pokrívka práve pre nemožnosť prenášania kategórie svedomie, ktorá je vlastná len osobám, na firmu, korporáciu.
 - ii. **Emočné darcovstvo:** darcovstvo vybudené emočným podnetom: katastrofa, pohľad na trpiacich ľudí a pod. Tento typ darcovstva je viditeľný aj dnes napr. v súvislosti s kalamitou v Tatrách. V tomto darcovstve sa ľudia nepýtajú primárne na efektivitu použitia prostriedkov, skôr je pre nich dôležité v danej chvíli niečo pre vec, ktorá atakuje ich vedomie urobiť a to často má podobu daru. Má

charakter okamžitý, nárazový. Po opadnutí emočnej vlny sa darcovstvo na podobnú tému neopakuje. Citlivosť rôznych ľudí na emočné podnety je rôzna a preto je isté, že pre niektorých nie sú emócie pri zvažovaní svojho darcovstva dôležité, resp. primárne. Čím konkrétnejšie sú ľudia konfrontovaní s javom a čím drastickejšie na nich tento jav pôsobí, tým je ich odpoveď štedrejšia, resp. okamžitejšia. Toto darcovstvo však nepredpokladá vyriešenie problému, skôr ide len o príspevok na zmiernenie „bolesti“ trpiacim ale i aké-také vyrovnanie sa vedomia darcu s otrasným zážitkom. Je pravdepodobné, že fyzická blízkosť, konkrétnosť, a zrejmosť potrebnosti pomoci sú dôležité faktory pre prejav štedrosti.

- iii. **Utilitárne darcovstvo:** Očakávanie, ak ja pomôže teraz, keď budem potrebovať pomoc, iní mi pomôžu, resp. za darcovstvo získam iné výhody, ktoré budú pre mňa užitočné. Či už je to dar obci alebo dar susedovi, pričom viem, že to v budúcnosti zaväži o rozhodovaní o mojej osobe, alebo je to dobré meno, ukázanie sa v dobrej spoločnosti, alebo aspoň ukázanie inej tváre, ak ju potrebujem ukázať aj takú. Na pozadí takéhoto darcovstva je niekedy vedomý kalkul, ktorý je zároveň spojený s dobrou vecou. Toto darcovstvo nie je motivované len hodnotami, len tým povestnými nezištným darcovstvom, ktoré nič za to neočakáva. Na úrovni väčších korporácií je práve toto darcovstvo, ktoré je najbežnejšie, t.j. je spojené s PR efektom pre firmu-darcu. Výsledkom takéhoto darcovstva je však spolu s PR efektom, ktorý je ťažko merateľný aj konkrétna pomoc. Niekedy pri individuálnom darcovstve zohráva úlohu aj uvedenie mena darcu. Akokoľvek toto nemusí byť požiadavka darcu, je faktorom, ktorý môže byť v konečnom dôsledku dôležitý pre darcu samotného a rovnako aj pre širšie spoločenstvo, ktoré sa tak dozvedá o takomto dare ergo je to konkretizácia spoočensky prospešného správania. Iným utilitárnym faktorom v darcovstve je možnosť využitia daňových úľav pre darcu. Viaceré výskumy však poukazujú na to, že daňové úľavy sú podporným dôvodom pre poskytnutie daru, nie primárnym. Čiže skôr ovplyvňujú výšku daru, a nie samotný akt darovania.
- iv. **Metafyzické darcovstvo:** Boh (svedomie) to od nás očakáva, je to znakom života vo viere a pod. Môže byť výlučne nezištné v zmysle biblického: „*Ale keď ty dávaš almužnu, nech nevie tvoja ľavica, čo robí pravica, aby tvoja almužna zostala v skrytosti, a tvoj Otec, ktorý vidí, v skrytosti odplatí tebe*“ (Mt5:4-5). „...kto dáva, nech dáva z úprimnosti...“ (LR12:8)“ Ale zároveň sa týmto darcovstvom môžu uvoľňovať nadpozemské sily alebo sa môže vytvoriť komunikácia s nadpozemským svetom. Klasickým, starobylym prejavom takéhoto darcovstva je obeta. Aj keď takéto darcovstvo nemá charakter úzko recipročný ako je to typické vo vyššie uvedenom type, je očakávaním darcu isté zavďačenie sa Bohu či kánonu. Táto reciprocita je však menej automatická či materialistická, hoci sa takou môže stať (napr. kupovanie odpustkov v stredoveku). Hranica medzi metafyzickým a normatívnym darcovstvom je tenká a je ťažko postihnuteľná, ako sú aj ich prejavy, nakoľko sú väčšinou málo viditeľné na verejnosti. Podobne do tejto kategórie sa dá zaradiť aj darcovstvo, ktoré darca

považuje za akési odčinenie resp. vrátenie toho, čo kedysi dostal (od rodiny, spoločnosti). Tento moment potvrdzujú aj výskumy, ktoré uvádzajú, že cca 30% populácie chce v akte darovania spoločnosti niečo vrátiť.

- v. **Normatívne darcovstvo:** Darcovstvo či altruistické správanie je našou vnútornou normou, podľa ktorej sa správame bez ohľadu na to, či si myslíme, že je to správne alebo nie, proste cítime, že je to naša morálna povinnosť. Vďaka tomuto darcovstvu sa popri minimálnej podpore štátu realizuje množstvo sociálnych projektov, najmä v blízkosti účelových zariadení cirkví – charít, diakonií a pod, ktoré vo veľkej miere stoja na nezištnej pomoci množstva ľudí vedených práve morálnou povinnosťou pomáhať, darovať, či pracovať pre dobrú vec. Podľa prieskumu IVO (Bútorová, 2004) zaznamenávame pokles tejto motivácie v posledných rokoch, čo môže súvisieť s modernizáciou spoločnosti a životného štýlu (zmeny v tradičnom vnímaní hodnôt), ako aj pretrvávajúce štátno-paternalistické očakávania súvisiace so sociálnymi dopadmi transformácie (subjektívne pociťovanie ťažkostí narastá).
- vi. **Rozvojové darcovstvo.** Vyše 60% slovenskej populácie tvrdí, že tým, že človek dáva na charitu nerieši skutočný problém (IVO, 2003). Toto potvrdzuje, že mnohí ľudia si uvedomujú ohraničenie darcovstva. Tento postoj ale neznamena, že si uvedomujú, že existuje aj iné ako charitatívne darcovstvo, ktoré umožňuje riešiť skutočný problém. A o tom je rozvojové darcovstvo – filantropia. Práve rozdiel medzi tradičným darcovstvom (charitou) a moderným darcovstvom (filantropiou) je v očakávanom efekte daru. Ak v charite ide o odstránenie okamžitého utrpenia, bolesti, a naplnenie akútnej potreby, v prípade filantropie ide o riešenia na úrovni sociálnej zmeny. Typickým príkladom v minulosti bolo tzv. Progresivistické hnutie, ktoré sa snažilo cez vzdelávanie pomáhať sociálne slabším vrstvám vymaniť sa pasce biedy, s presvedčením, že sa tak odstráni problém chudoby. Filantropické darcovstvo hľadá umiestnenie svojich prostriedkov racionálnym spôsobom, zvažuje, hodnotí, učí sa a prehodnocuje. Snaží sa minimalizovať náhodnosť a podporuje riešenia, ktoré riešia korene problému. Pre takéto darcovstvo sú, podobne ako pri charitatívnom darcovstve zdroje veľmi obmedzené, avšak z iných dôvodov. Veľkú časť potenciálnej agendy filantropického darcovstva riešia vlády alebo politické strany alebo iné záujmové skupiny v spoločnosti, s ďaleko väčšími zdrojmi. Avšak filantropické darcovstvo investuje svoje zdroje cielene do tém a dlhodobo. Typickým príkladom súčasného filantropa je Bill Gates alebo George Soros. Obaja investujú do vysoko riskantných aktivít, či už do výskumu, alebo do sociálnych zmien (podpora otvorenej spoločnosti). Ale filantropické darcovstvo nie je len doménou žijúcich darcov. Väčšina filantropického darcovstva sa deje cez inštitúcie organizovanej filantropie – nadácie, ktoré disponujú vlastným kapitálom, čo im umožňuje podporu nadčasových programov, presahujúcich horizont volebného obdobia, alebo kritérium krátkodobej

finančnej návratnosti investícií. Filantropické investície do vzdelania, do podpory lídrov v rôznych oblastiach, do budovania nových typov inštitúcií sledujú dlhodobejšie zmeny a trendy. Na Slovensku sa filantropické darcovstvo postupne rozvíja. 15 rokov je dosť krátky čas na vytvorenie tradície. Vďaka zahraničným vplyvom a inšpiráciám sa tu však vybudovala dobrá inštitucionálna základňa pre rozvojové darcovstvo (popri tradičnej základni charitatívneho darcovstva) a napríklad existencia komunitných nadácií je svedectvom, že modernejšie darcovstvo je na Slovensku možné.

Na úrovni spoločenskej, je darcovstvo fenomén redistribúcie súkromného bohatstva. Podobne, ako daňový systém tiež redistribuuje bohatstvo pre verejný prospech, tak charita, či filantropia slúžia ako spontánny nástroj redistribúcie, nedá sa však čo do objemu porovnávať, hoci je zrejmé, že medzi oboma existuje istá súvislosť. Rozdiely sú zjavné, napríklad v tom, že štát je vždy neosobný, kdežto charita osobná je. Už len tento drobný rozdiel znamená veľmi veľa. Ale nie je tu priestor na hlbšie porovnanie, takže ostane pri štáte. Štáty, v ktorých je redistribučná rola štátu tradične nižšia nechávajú relatívne veľký priestor pre súkromnú iniciatívu aj v redistribúcií t.j. organizovaná filantropia a darcovstvo je tam rozvinutejšie, s väčším kapitálom a to najmä vďaka súkromným darom. Toto je typické pre USA a čiastočne Veľkú Britániu, kde základ tohto filantropického kapitálu pochádza od darov od jednotlivcov a to najmä vo forme dedičských odkazov.

Prečo to tak je, je dané historicky. USA vznikli v kontraste so „starým“ svetom, v ktorom rod určoval budúcnosť ľudí. Práve na základe odmietnutia tohto rodového determinizmu v podobe aristokratizmu a dedenia postavenia, majetku a moci, sa USA rozhodli vysoko zdaňovať majetok, ktorý ostával po smrti, aby sa zamedzilo tomu automatickému odovzdávaniu postavenia. Podobne sa vypestovala kultúra zodpovednosti voči majetku, ktorý je tak veľký, že jeho spotreba pre celé príbuzenstvo je nemysliteľná. Objavili sa filantropi, ktorí sa rozhodli, že svojim rodinám ponechajú len jeho časť a inú časť venujú na ušľachtilé ciele (Carnegie, Ford, Rockefeller, Mott a i.). Neskôr k motivácií pribudol fakt, že sa vytvoril premyslený systém daňových úľav, ktorý umožňuje oslobodenie dedičstva od vysokých daní, práve jeho zverením na verejnoprospešné účely a to celou plejádou spôsobov. Aj to je dôvodom, že nielen v úplne najvyšších majetkových vrstvách, ale aj v stredných vrstvách je poskytnutie darov z dedičstiev do základní nadácií dosť časté.

2. Charita či dobrovoľníctvo je často spájané s náboženstvom. Aké rozdiely v spôsobe a miere zapojenia sa do nej možno nájsť medzi jednotlivými komunitami? Napr. porovnanie katolíckej či protestantskej charity resp. s moslimskou charitou?)

Východiská darcovstva sú podobné, majú spoločný základ. Istá zhoda existuje aj s charitatívnymi tradíciami pretrvávajúcimi v moslimskom prostredí a takisto v judaizme. Dá sa povedať, že všetky cirkvy a náboženstvá si vytvárali inštitúcie, normy a tradície, ktorými formovali svoju charitatívnu činnosť. Spoločné korene kresťanstva, židovstva i islamu do istej miery sú dôvodom, prečo aj charitatívne správanie sa týchto komunít je do istej miery podobné, pričom každá má svoje odlišnosti, ktoré sa ďalej vetvia podľa vnútorných odlišností a vnútorného vývoja toho-ktorého náboženstva. Príkladom môže byť koncept základín. V minulosti, od vysokého stredoveku bolo aj na území Slovenska bežné používanie základín, ako nástroja, ktorý zabezpečil trvalý zdroj príjmov pre naplnenie verejnoprospešného účelu – napríklad financovanie školy, kňazského seminára alebo nemocnice či kláštora. Podobný princíp t.j. určenie kapitálu – majetku na bohumilý účel pozná aj islam (waqf) aj judaizmus.

Rovnako na úrovni morálneho imperatívu – spomínané náboženstvá obsahujú v sebe aj normy, ktoré nabádajú k charitatívnemu správaniu sa. Rozdiely sú viditeľné napríklad v tom, do akej miery tá ktorá komunita žila ako súčasť establishmentu – moci, a do akej miery bola prenasledovaná. Tento moment je typický napríklad pre židovskú komunitu alebo pre protestantské spoločenstvá, ktoré si v pre ne v neprajnom prostredí, vytvárali mechanizmy podpory svojich komunít. Nie náhodou sú dokumentované najvyššie miery spolčovania a nadácií či základín práve v mestách na Slovensku s významnou nemeckou či židovskou populáciou. Aj tento moment asi zohráva úlohu v tom, že charitatívne správanie sa katolíckej komunity je postavené na princípe pomoci tým, ktorí sú dole, vzhľadom k jej dominantnému postaveniu v spoločnosti a disponibilným zdrojom. Oproti tomu protestantský model charitatívneho správania v sebe obsahuje aj moment podpory nadpriemerným, a nielen podpriemerným, ale aj citlivosť k menšinám a starostiam menšín. S tým súvisí aj rola jednotlivca a individua a jeho schopností, otvorenosti novým vplyvom a ochoty podstúpiť istú mieru rizika.

Podobne, rozdiely sú viditeľné v darcovstve ovplyvnenom byzantínskou tradíciou ortodoxnej cirkvi, ktorá nevytvárala predpoklady na taký typ charity, aký bol dlhodobo stimulovaný katolíckou cirkvou v západnej spoločnosti. Zjednodušene povedané, zdalo by sa, akoby ortodoxná cirkev bola viac prijímateľom darov ako ich poskytovateľom na rozdiel od katolíckej cirkvi, ktorá predstavovala výraznú sociálnu funkciu v západnej spoločnosti od raného stredoveku až po postupnú sekularizáciu vrcholiacu Francúzskou revolúciou.

Z uvedeného sa dá predpokladať, že pre porozumenie týmto tradíciám, je potrebné sa zamyslieť nad ponímaním hodnoty jednotlivca vo vzťahu k spoločenstvu a naopak. Byzantská náboženská tradícia predsa len viac kladla do popredia mystiku, spoločenstvo a zanedbateľnosť jednotlivca voči inštitúciám pričom v západnej tradícii existoval silný prúd zvyrazňujúci analytický racionalizmus, hodnotu jednotlivca a jeho autonómnosť a práva voči spoločnosti.

3. Existuje charita vo všetkých spoločnostiach?

Áno, tak ako existuje aj nenávisť. V podstate je to vysvetlené v odpovedi na 1. otázku. Historicky vieme, že už v antike bolo darcovstvo široko reflektované (Aristoteles). Je treba ale pripomenúť, že tak, ako je charitatívne správanie prejavom kultúry v širokom slova zmysle, tak vieme, že kultúra je veľmi krehká a rôzne spoločnosti si svoje pravidlá upravili tak, že pre „svojich“ boli vyhovujúce a umožnili im prežiť a pre „cudzích“ už nie. Veď charitatívne inštitúcie v obmedzenej podobe existovali aj v nacistickom Nemecku (toto tvrdím len ako domnienku, žiadnu by som nevedel hneď zvoľeja vymenovať, ale predpokladám, že Červený kríž v tom čase existoval, podobne ako diakonie evanjelickej cirkvi).

V primitívnych spoločnostiach tiež existujú mechanizmy pomoci, primerané ich životným podmienkam. Koniec koncov, nesebecké správanie je známe aj medzi zvieratami.

4. Podľa prieskum na Slovensku sa väčšina opýtaných (89% - IVO, 2003) zhoduje, že si dobrovoľníci zaslúžia uznanie. Znamená to, že sú ochotní finančne podporiť organizácie, ktoré s dobrovoľníkmi pracujú?

Domnievam sa, že vložiť rovnítko medzi tieto dve tvrdenia je problematické, hoci je pravdepodobné, že darcovia toto vedia oceniť. Napríklad popri cirkvi a občianskych združeniach a nadáciach sú práve neorganizované dobrovoľnícke aktivity tretím

najpočetnejším typom prijímateľa darov (IVO, 2003). Dobrovoľníctvo naberá na význame úmerne tomu, ako sa zvyšuje hodnota času v modernej spoločnosti.

5. Aké druhy činností podporujú darcovia najčastejšie?

Na Slovensku uvádzajú prieskumy (IVO, 2003), že darcovstvo pre náboženstvo a cirkevné aktivity je na prvom mieste spomedzi účelov (takmer 30% populácie poskytlo dar s týmto zámerom, hoci ide o pokles voči r. 1997 až o 8%, nasleduje 22% - zdravie a 18% sociálne služby ľuďom v núdzi). Ďalej je v poradí školstvo, vzdelávanie a veda (13%) a kultúra a umenie (7%). Rozdiely existujú napríklad ak by sme posudzovali darcovstvo firiem a jednotlivcov, dá sa predpokladať, že firmy investujú viac do športu a kultúry, nielen vzhľadom k ich propagačnému potenciálu.

6. Médiá spravidla propagujú darcovstvo v nadväznosti na rôzne pohromy ako záplavy, veterná smršť či požiar. Existujú na Slovensku ľudia, ktorí sú pravidelnými darcami prispievajúcimi na činnosť neziskových organizácií? Dá sa odhadnúť koľko ich je?

Takí ľudia sú a nie je ich málo. Výskumy potvrdzujú, že napríklad za posledných 6 rokov stúpol počet tých, ktorí dali dar vo viacerých oblastiach (26% v r. 1997 na 31% v r. 2003) oproti tým, ktorí venovali dar len v jednej oblasti. O takýchto ľuďoch vedia najviac tí, ktorí sú prijímateľmi ich darov.

7. Čo je predpokladom, aby sa darcovstvo stalo štandardom?

Neviem na túto otázku celkom odpovedať. Domnievam sa, že asi vzdelanie, čas, príklady osobností, viditeľnosť darcovstva ako želateľného javu, ekonomický rozvoj umožňujúci rozvoj strednej triedy, dôvera v spoločnosti.

Ono však štandardom je, pre cca 50% populácie. Ide o to, že darcovstvom sa zvyšuje dôvera v spoločnosti, z čoho máme úžitok všetci. Chýbajú nám však bohatší neanonymní darcovia, ktorí by sa za svoj majetok nehanbili a investovali by ho do inovatívnych, riskantnejších, rozvojových projektov, ktoré nesľubujú okamžité nasýtenie a vysokú profesionalitu, ale skôr hľadanie odpovedí na trendové otázky spojené s budúcim vývojom. Slovensko má predpoklady pre tradičné charitatívne darcovstvo, výzvou je ukázať aj iné oblasti kde súkromné dary môžu byť veľmi užitočné.

8. Vo Veľkej Británii sú dôležitým zdrojom príjmov charitatívnych organizácií dedičstvá. Očakávate, že sa podobná prax rozvinie aj na Slovensku?

Áno, očakávam, ale asi to nebude v takej veľkej miere ako vo VB a nebude to hneď. Na to je potrebné, aby sa trochu ukludnila situácia, aby sa postupne zvýšila miera dôvery v spoločnosti jednak medzi ľuďmi navzájom a jednak medzi občanmi a inštitúciami. Zatiaľ žijeme v stave hlbokkej nedôvery spôsobenej traumatizujúcimi zážitkami transformácie. Taktiež sa u nás len postupne začínajú vytvárať dlhodobější životné stratégie, ktoré neuvažujú o období najbližších niekoľko mesiacov ako prežiť, ale vzniká možnosť dlhodobiejšieho plánovania (vstup do EU, pozitívny hospodársky rast). Podobne aj v priestore organizovanej filantropie pôsobia organizácie, ktoré to myslia vážne a nemajú podružné úmysly a môžu byť partnerom darcov, ktorí vedia, že si svoj majetok nevezmú do hrobu a ani ho v celku, či čiastočne nezanechajú svojej rodine. Zatiaľ si naša spoločnosť len vytvára modernú skúsenosť s akumuláciou majetku a jeho spravovaním, preto je o dedičstvách ako

aktuálnom zdroji príjmov pre neziskové organizácie hovoriť predčasné. Avšak na to, aby sa ľudia takto rozhodli, je potrebné, aby vedeli, aké majú možnosti a čo sa s ich majetkom stane po smrti. Veľký potenciál majú v tomto smere komunitné nadácie, ktoré ako jediné v našom prostredí cieľavedome budujú siete darcov a zároveň pomaly tvoria vlastnú základinu – kapitál, ktorého výnosy používajú na podporu aktuálnych problémov, ktoré sa časom menia. Totiž riziko daru, ktorý je poskytnutý z dedičstva na konkrétny účel je v tom, že časom sa zmysel účelu stratí ale posledná vôľa sa zmeniť nedá. Predstavte si, že by niekto dnes podporoval výskum na objavenie lieku proti nejakej chorobe len preto, že si to pred sto rokmi želal darca. Komunitné nadácie, ktoré pôsobia na Slovensku už vyše 10 rokov vo vyše 10 mestách umožňujú, aby sa dar použil na aktuálne potreby mesta či regiónu, ktorý obsluhujú. Dedičstvo ako dar tiež sa neudeje len tak. Pred tým je potrebná intenzívna komunikácia a budovanie dôvery pričom jeho výsledkom môže byť aj rozhodnutie darcu o dare z dedičstva.

9. Existujú na Slovensku veľkí donori (pravidelní darcovia, ktorí opakované podporujú neziskové organizácie niekoľkotisícovými sumami)?

Určite áno, stačí sa opýtať komunitných nadácií alebo niektorých iných organizácií, ktoré pracujú s jednotlivcami. V týchto dňoch bol v tlači uverejnený rozhovor s Petrom Breierom, prezidentom Ligy za duševné zdravie, ktorý uviedol, že istá osoba už druhý rok po sebe venovala šesťmiestnu sumu na podporu tejto organizácie. Podobne, v mojom okruhu poznám niekoľko osôb, ktoré venujú na verejnoprospešné účely päťmiestne sumy ročne. A spravidla, to nemusia byť majitelia veľkých firiem, ba naopak.