

láska k bližnímu ve službách potřeby úspěchu

Něco jiného je pomáhat jako dobrovolník, zdarma a ve svém volném čase a něco jiného je mít to za své povolání. Potřebujeme být v povolání úspěšní víc než při provozování nějakého koníčka. Přes pověst, kterou máme jako odborníci, ukažeme a zjišťujeme, co znamenáme ve svém místním společenství. Dobrý lékař a dobrý učitel má mezi lidmi jiné postavení než špatný lékař a špatný učitel. S oblíbenou sociální pracovníci se rádi seznamují nejen klienti - vždyť to je „ta oblíbená“, a nikoliv „nějaká“ sociální pracovníci.

Mít rád téměř kohokoliv, koho člověku osud přidělí - jaká je to nemožná úloha a jak je to zároveň nezbytné k tomu, aby se pomáhající mohl oprávněně cítit

jako odborník na svém místě. A jak by rád věděl, zda dobrým odborníkem opravdu je. Jak snadné je v takové situaci potřebovat, aby pracovníka jeho klienti oceňovali - buď přímo projevem chválou a vděčností, nebo nepřímým tím, že se pod jeho vlivem viditelně změnil k lepšímu - a tím ho zbavovali nejistoty o profesionální kompetenci. V ten okamžik se však vztah mezi pracovníkem a klientem podstatně změnil. Už to není jen klient, kdo něco důležitého potřebuje. Přijetí, úspěch a dobrý vztah potřebuje teď i pomáhající, a to nejen jako signál, že práce je hotova nebo že se zřejmě daří, ale jako uspokojení své emoční potřeby dobrého sebehodnocení. Láska ve službách sebeúcty, mohli bychom říci (aniž bychom potřebu sebeúcty (Isuzovali) a mohli bychom si připomenout některé mladé páry, které lpí na symbolech toho, že jejich láska je opravdu stoprocentní a „nej, nej, nej“, nebo některé matky, jejichž péče se ani tolik neřídí skutečnými potřebami dítěte jako vlastní potřebou dovést dítě k tomu, aby se chovalo, jako když je šťastné a nic mu nechybí.

Nový vedoucí humanitárního střediska pro uprchlíky se zklamal. Nebylo snadné najít v okolí střediska práci pro ženy z Bosny, jemu se to však podařilo. Ale už druhý den jich polovina do práce nepřišla a po týdnu jich zůstalo v práci jen pár. U ostatních převládá názor, že vedoucí jim našel špatnou práci, kterou nikdo nechtl. „Nemá cenu něco pro ně dělat,“ uzavřel vedoucí pro sebe po této zkušenosti.

Uprchlíci jsou, jací jsou. Lékař také nevdá léčbu, když penicilin nezabere. Je to velká svízel - člověk si myslí, že je dobrým pracovníkem, protože cítí, že z hloubi duše touží lidem pomáhat, a srounává to s lhostejností mnoha kolegů, kterým jsou klienti jen prostředkem k živobytí. A najednou se objeví prostor pro pochybnost. „Dělám to opravdu kvůli klientům, nebo kvůli sobě? Kdybych klienty opravdu používal pro uspokojení svých emočních potřeb, byl bych snad ještě horší než ti lhostejní, kteří klientům aspoň zbytečně nekomplikují život a nežádají od nich, aby jim dělali radost. Jak to vůbec poznám, kde je hranice mezi dobrým pocitem z toho, že se klientovi daří líp a že se práce povedla, a jakýmsi nezdramým uspokojováním vlastní potřeby dobrého sebehodnocení?“

Pomáhající pracovník často cítí potřebu být lidem potřebný. Není to totéž, jako když někdo rád pomáhá lidem. Kdo potřebuje být potřebný, vzdává se uskutečňování svých důležitých potřeb a o to více se stará o druhé - aby se tak vyhnul pocitu samoty a zbytečnosti. Představujeme si, že kdysi dávno vyřešil svou bezvýhodnou dětskou situaci tím, že se rozhodl raději nic nepotřebovat. Dnes už je mu toto řešení na obtíž, ale cesta k zdravému řešení je blokována

bolestnými pocity. Nemůže se cítit jako člověk, jehož existence je stejně smysluplná jako existence druhých, a tak se stává prostředkem štěstí ostatních.

Jistě jste někdy potkali matku, která dovede žít jenom pro své děti, a jakmile děti dospějí a odejdou, ztrácí životní náplň, je zoufalá. Leckdo se tímto způsobem váže na klienty. Kdo pomáhá zdravě, podobá se zahrádkovi: ten také nemá potřebu být potřebný svým rostlinám, prostě se o ně rád stará a o sebe také.

Třetí paradox: láska k bližnímu jako zboží

Profese nás také živí, děláme ji pro peníze. Peníze jsou též významnou mírou životního úspěchu. Kdo bere měsíčně osm tisíc korun, může si připadat jako neúspěšný vedle bývalého spolužáka, který bere dvakrát tolik a vede tomu odpovídající životní styl. Peníze však neznamenají jenom úspěch - lze si za ně koupit mnoho příjemných a užitečných věcí, a i pro ty, kteří nejsou zaměřeni vysloveně materiálně, mají velkou cenu jako prostředek k jistě míře nezávislosti a svobody a jako prostředek k získání času. (Zatímco pro někoho čas jsou peníze, pro jiného naopak peníze znamenají čas.)

Pomáhající si tedy vydělává kromě jiného i kvalitou své lásky k bližnímu. Zmíněný Wolfgang Schmidbauer (1992) používá k vyjádření tohoto paradoxu slovní hříčku: *die wahre und Ware Nächstenliebe (opravdová láska k bližnímu jako zboží)*. Je možno brát za pomoc trpícímu peníze? A kolik je případně vhodné žádat? Nedevaluje to pak „lidský vztah“ na jakousi analogii prostitute? Kdy zde hrozí korupce sebe samého, tedy upřednostnění zájmu o vlastní výdělek před zájmem o klienta?

Péče o nemocné, chudé a postižené stejně jako výchova a vzdělávání byly odedávna polem působnosti církve a řádů. Kněží a řádoví bratři a sestry, tedy lidé, kteří dobrovolně z tržiště světa vystoupili, byli tohoto konfliktu ušetřeni. O jejich životy bylo postaráno, avšak nemohli fungovat na tržním principu, nemohli maximalizovat svůj zisk. Dnes jsou pomáhající profese v rukou běžných občanů, kteří musí hledat svůj postoj k tržní ekonomice, v jejímž silovém poli se - na rozdíl od mnichů a řeholnic - nacházejí.

Jsou profese, pro jejichž příslušníky je jednoznačná orientace na zisk nezbytná. Podnikatel, manažer, obchodník nebo bankéř by byli špatnými odborníky, kdyby jim nešlo o peníze, kdyby otázka „kolik za co“ nestála na prvním místě. Tito lidé prostě nemohou jinak než se cílevědomě zaměřit na zisk.

V jiných povoláních je míra orientace na zisk individuálně velmi různá. Stejně kvalitní službu od truhláře, advokáta, švadleny apod. můžeme obdržet v nesrovnatelně různých cenách. Je jasné, že někomu jde o zisk více, jinému méně - a i ten může přežít v konkurenčním prostředí.

U umělce či vědce je orientace na zisk mnohem volnější. Mnohé umělce vůbec nezajímá, jestli a za kolik mohou své dílo prodat. Tvoří, protože tvořit potřebují, bez ohledu na to, co je prodějně a co nikoliv. Před lety mi můj vědecký školitel vyprávěl, že akademik Laufberger trval na tom, aby vědci v jeho laboratoři měli nízké platy - to mělo zaručovat, aby přicházeli jen tí, kterým jde skutečně o vědu.

Pochopitelně nechceme klást na stejnou úroveň vědu a umění a třeba práci pečovatelky. Jen připomínáme, že existují povolání, která hodně uspokojení čerpají z povahy práce samé a která se mohou i oprávněně obávat, že orientace na zisk by je odvedla od cíle, k němuž směřují.

Pro pomáhajícího pracovníka je přiměřené považovat výdělek za součást pracovního prostředí. Je nutný k tomu, aby člověk vůbec mohl svou práci vykonávat, stejně jako je nutná budova, kde pomáhající instituce sídlí, jako je nutné ústřední topení a nábytek, kterým je zařízena. Pomáhající by si měl opatřit takový výdělek, aby nežil v pocitu stresu a nouze, aby se myšlenkami na peníze nemusel neustále zabývat - podobně jako by ho rušilo, kdyby pro poruchové ústřední topení neustále myslel na to, že je zima a kdy bude teplo. Má pak optimální podmínky pro svou práci.

Pochopitelně, že i mezi pomáhajícími pracovníky je potřeba výdělků individuálně velmi různá. Každý máme svůj vnitřní svět (viz následující kapitolu) a v tomto vnitřním světě mají i peníze individuálně různý význam. Co jednomu stačí, je pro druhého příliš málo. Proto určitý plat umožní klidnou práci jednomu pracovníkovi, zatímco druhému připadá příliš nízký, protože si nemůže dovolit věci, o které stojí. Respektujeme-li vnitřní svět každého člověka, musíme dojíti k názoru, že člověk je chudý nikoliv podle toho, kolik tisíc korun či jiných jednotek skutečně dostává, ale tím, že pocituje nedostatek prostředků. Chudý člověk se necítí dostatečně hmotně zajištěn na to, aby pracoval za málo peněz. Je pak jenom správné, když každý nespokojený bojuje za podmínky, jaké pro svou práci potřebuje. Má-li úspěch, je jeho problém vyřešen a je na tom stejně dobře jako jeho kolega, který je spokojený s nižším platem. Nemá-li úspěch, možná že časem zvolí odchod do ekonomicky zajímavější profese a pomáhání lidem si zachová třeba jako činnost doplňkovou či dobrovolnou.

Bezvýhodným protestem je, když pomáhající odreagovává svou nespokojenost s platem ve svém vztahu ke klientům. Když například zdravotní sestra usoudí, že nemá cenu „za těch pár korun se tu dřít a ještě si od lidí *nechat nadávat*...“ a přestane se o pacienty zajímat, tak si svůj problém řeší na nevhodném místě a nešťastným způsobem. Začne tak kolem sebe vytvářet napětí a větší nebo menší konflikty, které budou znamenat další zátěž.

Velice důležité je mít na paměti, že to, kolik peněz člověk ke své spokojenosti potřebuje, není příliš ovlivnitelné vůlí. Obvykle není v silách materiálně náročnějšího pomáhajícího, aby si prostě řekl, že peníze neznamenají všechno, a nadále žil spokojen s platem, který mu doposud připadal nízký. Aby došlo ke změně jeho vnitřního světa, k tomu zpravidla nepomůže násilný trénink v odříkání a skromnosti. Jako každá změna prožívání i tato se obvykle odehrává v delším časovém horizontu a nenápadně. Pocity potřebují, abychom je přijali za své. Nemusíme jim vyhovět, ale nemá smysl je potlačovat. Nejlepší je udělat to, co je v našich silách, abychom se mohli plně soustředit na svou práci. Budeme-li si pozorně všimnout toho, co se děje při procesu pomáhání, budeme-li přemýšlet o tom, jak v jednotlivých případech postupovat, budeme-li stále víc lidem rozumět, bude to nejlepší cesta k tomu, abychom zakotvili v pomáhající profesi skrze ty hodnoty, které nám může nejspíše nabídnout.