

# Люди с особыми потребностями В ОБЩЕСТВЕ

Информационный бюллетень | выпуск 3 | июнь 2010

Осуществлено в рамках проекта при поддержке Фонда содействия демократии Посольства США в Украине. Взгляды авторов не обязательно совпадают с официальной позицией правительства США.

БО «Центр помощи детям инвалидам»

Supported by the Democracy Grants Program of the U.S. Embassy in Ukraine. The views of the authors do not necessarily reflect the official position of the U.S. Government.



## ОНИ ВСЕ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЕ. ПРОСТО НЕМНОЖЕЧКО ДРУГИЕ

И. В. Галина — знаменитый врач-невролог, доктор медицинских наук, профессор, председатель правления института имени Януша Корчака и главный специалист Одесского городского центра реабилитации детей-инвалидов. Творческая личность, обладающая даром не только воплощать в жизнь кажущиеся другим совершенно несбыточными проекты, но и творить личности из очень неподатливого человеческого «материала». Профессор Галина работает с детьми-инвалидами, страдающими умственной отсталостью.

Вот уже двадцать лет в Одессе существует созданные ею и ее соратниками центр социально-трудовой реабилитации детей и молодых людей с очень и очень тяжелыми диагнозами, которым она дарит надежду на достойную человека жизнь. Это по-настоящему вдохновляющий пример того, чего можно добиться даже в наших условиях, если есть энергия, сильная воля и доброе сердце.

## В этом выпуске:

### Закон и мы

Концепция социальной адаптации лиц с умственной отсталостью 2

Шесть лет после принятия Концепции. Итоги 4

### Практикум защиты прав

Только вместе мы — сила 10

### Инклюзивное образование

Концепция развития инклюзивного образования 14

А готово ли наше общество к инклюзии? 14

А вы ноктюрн смогли бы? 19

Эксперимент, который должен стать стандартом 20

### Поддерживаемое проживание

Быть ли кэмпхиллу под Севастополем? 22

### Социально-трудовая реабилитация

Они все замечательные. Просто немножечко другие 25

### Социальное

### предпринимательство

Яков Рогалин: Человек и парадокс 29



Продолжение на стр. 25

## ЯКОВ РОГАЛИН: ЧЕЛОВЕК И ПАРАДОКС



Рогалин Яков Фридрихович 1982 году с отличием окончил Донецкий медицинский институт (факультет лечебного дела). Врач высшей категории, канд. мед. наук, хирург-проктолог. Вице-президент Всеукраинской ассоциации профессиональных менеджеров. Директор Донецкого городского благотворительного фонда «Доброта». Отмечен множеством дипломов и наград за благотворительную деятельность, в том числе «Дипломом доброты» и званием «Гуманист года». Лауреат премии Bursary Award за 2002 год (присуждается британской организацией The Resource alliance за победу в международном конкурсе по инновациям). Обладатель главного приза «За достижения в фандрейзинге 2005» (10-й Международный фандрейзинговый конгресс). Кавалер ордена Дмитрия Солунского Украинской православной Церкви («За высокие достижения и заслуги перед украинским народом»)

### Яков Рогалин о себе и своем фонде

...Действительно, до создания благотворительного фонда в течение 5 лет я управлял собственным бизнесом, а перед этим работал хирургом и объединял все это до 2002 года.

Сфера моего бизнеса — оптовая торговля продуктами питания с акцентом на продуктах для детей. Одновременно я работал в клинике и начал замечать, что до 30% людей приходят ко мне на прием не как к врачу, а как к бизнесмену. Приходили директора детских домов, санаториев, больниц и интернатов, которые просили о помощи продуктами питания.

В этой рубрике мы хотим рассказать о нашем удивительном современнике, донецком враче, успешном предпринимателе, великом благотворителе и просто замечательном человеке Якове Фридриховиче Рогалине.

«По понятиям, принятым на Донбассе», как утверждает герой публикации, считается приличным помогать слабым и нуждающимся. Руководствуясь этим убеждением, Якову Рогалину удалось создать уникальную организацию, которая является передовой не только в Украине — его благотворительный фонд «Доброта» доказал свое лидерство на международных конкурсах в Европе, да и в остальном мире, чего уж там скромничать.

Яков Фридрихович — яркая харизматичная личность и обладает даром настолько образно излагать свои мысли, что пытаться пересказывать его тексты своими словами — только портить. При этом, несмотря на всю свою занятость, он остается совершенно доступным. Стоило мне, случайно прочитав одно из его многочисленных интервью, написать ему письмо — как Яков Фридрихович немедленно, обстоятельно и доброжелательно ответил. Завязалась переписка, в ходе которой я попросил разрешения перепечатать в нашем бюллетене его материалы. Оно было получено — Яков Рогалин вообще щедрый человек, и легко и просто делится своими находками. Вдобавок были присланы новые, как он их называет, «опусы»...

Для меня организация благотворительного фонда в постсоветской громаде — задача более интересная, чем построение классического бизнеса. Ведь формирование гражданского общества без вовлечения людей в решение их собственных проблем, а значит, и в повседневную благотворительность, — невозможно

Хотя Донецк — город миллиона роз, мой путь к социальному предпринимательству не был усыпан их лепестками... Он шел через эксперименты, осознание ошибок и интенсивное саморазвитие. Первые знания в области маркетинга я получил в медицине, где постоянно сталкивался с проблемами и потребностями людей. Затем, став предпринимателем, продолжил изучение «эффективного поведения на рынке». Ошибки (а к успеху можно прийти только через собственные ошибки) очень помогли осваивать необходимые технологии.

К Рогалину-бизнесмену «проторили тропу» просители: директора интернатов, заведующие детскими отделениями больниц. Понимал, что нужно. Давал. Конечно, этого не могло хватить на всех. Оказалось, что мне трудно отказывать людям, а те, кто больше всех нуждается, просить не умеют. Стал просить для других. Со временем открыл благотворительный фонд. Назвал «Доброта».

Потребность «отдавать» естественна для человека. Что важно, удовольствие дающего не зависит от «масштаба» благодеяния: поддержать падающую старушку, накормить голодающий город и спасти все человечество — одинаково важно и хорошо. И это понятно: если бы альтруизм не был заложен в людях генетически, биологический вид Номо не выжил бы.

«Могут ли идеи всеобщего братства продаваться так же хорошо, как, к примеру, мыло?» Не в том смысле, чтобы «принизить» добродетель до уровня ширпотреба, а напротив — утвердить «делание добра» такой же ежедневной потребностью, как личная гигиена? Этот вопрос поразил меня в свое время.

«Отчего люди, зная, что такое «добро» и что такое «зло», делают зло?» — мучился Сократ. Это трудно понять, но — нужно, чтобы действовать правильным образом. Святой Августин утверждал: «Первородный грех человека в том, что он не решается на добродетель». Зло ярко, привлекательно, оно соблазняет доступностью. Расплата — когда еще наступит, да и будет ли вообще? А человек несовершенен... у каждого есть выбор, однако не все решаются на добрые дела. Но... генетика определяет задатки, а не реальное поведение: не все люди с абсолютным слухом становятся музыкантами, не каждая домохозяйка выбирает стезю



# Социальное предпринимательство

Однозначно «Нет» я сказать не мог, потому что был 1993-1997 год — ужасная бедность в этих заведениях.

Мы посчитали, что предоставляем слишком много пожертвований. Я начал спрашивать у просителей, почему они идут именно ко мне, когда в Донецке хватало других, да еще и намного более богатых бизнесменов, которые «куют деньги» в табачной, водочной, металлургической, энергетической отраслях. Я получал два ответа. Во-первых, у меня был именно тот товар, который их интересовал. Во-вторых, к другим бизнесменам нельзя было прорваться через охрану, а я первую половину дня принимал людей в клинике — доступ ко мне был открыт.

Тогда я решил стать посредником и начал сам обращаться за помощью сначала к тем, кого я оперировал. В то время я делал более 450 операций в год, тем более моя специализация — проктология, — а это «крутая» профессия. Почти каждый из вылеченных спрашивал, как он может отблагодарить. Поскольку мой бизнес процветал, то обычные подарки были совсем неинтересны, и я начал предлагать: пожертвуйте на то дело, которое для меня важно. Когда объем пожертвований стал весомым, настала необходимость легализовать эту деятельность и открыть благотворительный фонд «Доброта», который появился в феврале 1998 года.

Мне нравятся английская поговорка «Нельзя вспахать поле ложкой», я даже переделал его под себя: «Нельзя сделать очистительную клизму с помощью пипетки». Безусловно, так не продают.

В Донецке считается «по понятиям» помогать тем, кто сам себе помочь не в состоянии, поэтому бизнесмены готовы жертвовать даже посреднику, если уверены, что их не обманывают (не украдут, не выдадут за свою благотворительность и т.д.). К тому же представители бизнес-кругов не могли мне рассказывать о нехватке денег — мы друг друга хорошо знали.

Мы почти ежедневно получали пожертвования деньгами, чаще — товарами, еще чаще — бесплатными услугами pro bono (транспорт и помещения, маркетинговое и юридическое консультирование, производство и распространение социальной рекламы, публикации в СМИ и др.). Нам удалось не только получить полезное для реципиентов, но и привлечь значительные ресурсы на администрирование процесса.

Вот такая краткая история создания благотворительного фонда «Доброта».

Матери Терезы. Выбор — поступать по-человечески, или пойти против своей природы — каждому приходится делать самостоятельно.

Миссия Фонда «Доброта» в том, чтобы дать людям шанс состояться, продвигнуться на шаг в своем развитии, решиться на доброе дело. Для этого мы «раскрашиваем» добро, делаем его ярче, привлекательнее... Нам удалось на практике воплотить главный филантропический принцип — «Благотворителем может и должен быть каждый!»

## Суть предпринимательства

В XIX веке теоретики сформулировали концепцию предпринимательства, определив целью бизнеса «получение прибыли». Со временем эта идея приобрела устойчивость предвзвешенности, хотя любой практик знает: цель бизнеса — удовлетворение потребностей людей (клиентов). Деньги — всего лишь естественный результат реализации удачной бизнес-идеи, мерило эффективности бизнеса.

Утверждать сегодня, что бизнес создан для получения прибыли может только человек, живущий представлениями позапрошлого века. Недавно в Лондоне социологи провели опрос мясников — хотели узнать, чем, с их точки зрения, они занимаются. Среди ответов не было ни одного «книжного» (типа «создаем добавленную стоимость» или «ценность для клиентов»), люди труда ответили просто и точно: «Мы кормим людей»... Именно в этом суть предпринимательства. Принцип «добро в обмен на добро» действует везде. Он важен и в бизнесе: справедливый обмен, справедливая продажа, уважение к клиентам...

Сегодня от любого бизнеса ожидают ответственного гражданского поведения, поэтому общественные организации должны стать более эффективными — предпринимательскими, а бизнес — более социально ответственным. В нашем фонде норма продуктивных звонков на одного сотрудника — 50 в день. Не овладев эффективными методами работы с возражениями (а аргументов «почему я не могу принять участие в добром деле» — огромное количество), такое множество контактов продуктивно не осилить.

Мы активно используем маркетинговые методы «свидетельство очевидцев» и «рекомендации клиентов» — убедительные рассказы тех, кто уже имеет опыт успешного сотрудничества с нами. Фонд вспоминает о донорах не только тогда, когда возникает нужда в пожертвованиях: у нас запрещено повторно обращаться к благотворителю, пока мы, по меньшей мере, дважды не оказали ему личное внимание (приглашение на презентацию, поздравление с днем рождения, Новым годом и т. п.). Наши постоянные доноры получают специальный сертификат, который дает право распоряжаться (исключительно в филантропических целях) частью пожертвований, привлеченных фондом из других источников. Все это люди очень ценят.

Кроме того, успешно применяем популярный в маркетинге метод «семплинг»: даем людям возможность «попробовать» сделать доброе дело. Мы назойливы: уговариваем — а вы попробуйте, ну немножко, вам понравится... а если не понравится — вернем пожертвование. Это и есть наше «неотразимое предложение», причем делаем мы его с полной искренностью и правдивостью. Знаете, почему люди так жертвуют? Первый мотив: чтобы отвязались! Но это не страшно, потому что наша задача — оставить «послевкусие» добра: гордость, высокую самооценку, оптимистическое отношение к жизни. Именно это ощущение и рождает желание «повторить подвиг»!

Используемые техники должны быть эффективными, но достаточно простыми, чтобы их могли «тиражировать» обычные люди, а не «гении продаж». В нашем фонде действует «школа молодого бойца» для будущих сотрудников. Здесь волонтеры в течение нескольких недель проходят «филантропический ликбез».

Мы стараемся привлечь тех, у кого развито стремление служить людям, потому что именно преданность делу во многом

определяет уровень умения и компетентности сотрудника.

Перенос в социальную сферу бизнес-технологии, я пришел к выводу, что в благотворительности главное условие успеха — доверие: его тяжело завоевать, но легко разрушить... Конечно, кардинально «решить» проблему со сбором пожертвований можно достаточно быстро: заставить, «нагнуть» — спустить разрядку от мэра. Бизнес «прогнется» и... вычеркнет этот объект из списка будущих партнеров! Насилие — «эмоциональный рэкет» — отобьет охоту к благотворительности на многие годы. Принудительность, отсутствие «послевкусия» добра, закроет перспективы для естественного развития. Наезд запомнят... Ну, а смешивать благотворительность и своекорыстные бизнес-интересы — вообще безнравственно.

Люди будут жертвовать, если будут доверять, но доверия в нашем обществе ой как мало. Поэтому я решил строить устойчивые взаимоотношения на... конструктивном недоверии: мы постоянно доказываем свое право заниматься благотворительностью, ежемесячно публикуем отчеты о деятельности нашего фонда, чтобы люди знали, на что пошли пожертвованные средства. И «Доброту» признали!

Отвечая на вопрос: «Когда же мы дождемся законов, поощряющих благотворительность?», я отвечаю, что филантропия — вопрос этики, а не юриспруденции. Наши законы слишком часто нелепы, жестки и несовершенны. Благотворение должно выстраиваться в соответствии с этическими принципами (открытость, прозрачность, отчетность, проверяемость).

Особенно сложно преодолевать равнодушие — море равнодушия, «душевной подлости»! Точнее, не море, а болото: бросишь камень — только жирный «бульк» отзовется, крикнешь — а в ответ тишина... Посему приходится сначала вызывать раздражение, порождающее возражения, а уж затем — работать с этими возражениями. Вывести людей из «нравственного анабиоза» можно с помощью эпатажа. Что я и практикую.

Оказывать влияние можно по-разному, например, используя метод «кнута и пряника» или опираясь на авторитет власти. Но лучше всего опираться на заразительность примера или, в крайнем случае, на харизму лидера.

## **Социальные инновации**

Затем пришло время осмыслить, что же мы делаем. Традиционное представление о благотворительности как о «пожертвовании на стоны» сменилось новой идеей — социального предпринимательства. Для меня социальное предпринимательство — это предпринимательство на общественно полезной ниве, использование прибыли для решения социальных проблем. Чем третий сектор отличается от традиционного бизнеса, так это безграничными возможностями для инноваций. До нас никому в голову не приходило привлечь к добротворчеству людей, которые сами нуждаются в помощи. Премию за инновации и развитие фандрайзинговых технологий в 2002г. мы получили не за количество привлеченных пожертвований, а за вовлечение в благодеяние совершенно нетипичных доноров. Среди жертвователей фонда — фискальные органы, традиционно привыкшие только строго спрашивать и

*Цивилизованный человек нуждается в пище, развлечениях, сексе, славе и др. Но также мы все рождаемся и с потребностью делать добро другим. Как дарвинист, я считаю, что эта черта была поддержана естественным отбором: племена наших предков, которые рождались с более выраженным талантом к благотворительности, имели больше шансов выжить в суровых условиях. Если бы у нас не было необходимости делать добро, то никто бы не помог подняться бабушке, которая поскользнулась: денег за это не заплатят, по телевизору не покажут, милиционер не принуждает. Что-то же заставляет человека протягивать руку тому, кто падает в пропасть? Значит, есть внутренний импульс (а может, Божья искра?). Это императивная альтруистическая потребность. Каждый может вспомнить о бескорыстной помощи человеку и вновь пережить желание сделать добро кому-то. Притом это потребность, которая при практическом повторении становится привычкой откликаться на нужды других. Таким образом, привычка имеет шанс стать натурой или даже культурой благотворительности в обществе.*

*Яков Роголин:*

налагать штрафы; трудовые коллективы СБУ, прокуратуры, налоговых инспекций и даже — вы не поверите! — МРЭО ГАИ... Некоторые из них препирались, даже угрожали, но, в результате, как правило жертвовали... Мы также обратились к тем, к кому никогда не приходило в голову обращаться другим: в центры многодетных семей, общества инвалидов, ассоциации тяжелобольных, интернаты для детей-сирот... Всего среди наших доноров — более 100 субъектов громады из числа типичных благополучателей. Нам необходимо как можно раньше начать культивировать добро, иначе дети усваивают: мы сироты/инвалиды, нам все должны... Неправда! Им нужно не подавание, а справедливый обмен: своей полезности (а не горя) — на ресурсы. Переосмыслить стереотип: «нужда — это проблема» — это и есть социальная инновация: нуждающиеся должны стать частью решения!

Звучит непривычно? Как нам это удастся: мы предлагаем совершить доброе дело тем, кто нуждается, кто сам приходит с просьбой о помощи. Нет денег — не беда, помойте окна в больнице, сшейте пеленки/распашонки или свяжите носочки для сирот, сделайте что-то своими руками, затратьте время, деятельно поделитесь душевным теплом! Возможно, это жестко, но мы задаем просителям вопрос: «А вы сами-то часто людям помогаете? Или только сейчас вспомнили о милосердии — когда самим стало плохо?» Да, девять из десяти тут же забывают к нам дорогу, но зато оставшиеся становятся постоянными партнерами «Доброты».

Меня часто спрашивают: «Как вас не смело потоком иждивенцев?». Действительно, иждивенческие настроения в нашем обществе очень сильные, за помощью обращаются множество людей, и понятно, что «всего на всех не хватит». Более того, невозможно понять, кому нужнее (у нас вообще любят «торго-

вать» несчастьями). Мы для себя решили, что будем помогать тем, кто сам участвует в добрых делах.

Если вы не знаете как, мы подскажем — есть множество способов принять участие в добрых делах: людям нужны и деньги, и товары, и услуги. Если у вас нет денег — пожертвуйте свое свободное время, поработайте волонтером.

В итоге, конечно, помощь получают нуждающиеся, но — в точном соответствии с пожеланиями дающего. Если сочувствие вызывают дети-сироты или ВИЧ-инфицированные, мы будем стараться оказать помощь именно этой группе. Все деньги (пусть небольшие) или товары придут (адресно) к тем людям, чья судьба волнует жертвователя. Если нужно, мы поможем ему лично принять участие в облегчении участи ребенка или больного человека, причем так, чтобы благотворитель получил удовольствие, чтобы у него осталось «послевкусие» добра.

Я с самого начала понял, что наши люди охотно жертвуют все, что угодно, кроме денег. Значит, нужно предлагать решение проблемы. Фонд получает товаров в два, а услуг — в четыре раза больше, чем денег. Аренда помещения, транспорта, оборудования, телефонов и много другого предоставляется безвозмездно благотворителями.

На протяжении последних восьми лет нам удается привлекать по 7-8 жертвователей ежедневно. Чтобы увеличить размер пожертвований требуется время, так сказать, «дао фандрайзинга». Но я считаю, что этот процесс не нужно форсировать: важнее, чтобы человек переживал «послевкусие добра» понемногу, но часто.

Обучение, тем более, перевоспитание взрослых людей — невероятно сложная задача. Люди осваивают ценности через переживания, а не через нотации. Даже если к переживанию их пришлось принудить — это не куртуазный, но очень эффективный способ изменений. Конечно, сформировать новую потребность за один «сеанс» не получится. Но мы последовательно воспитываем у человека привычку давать, которая со временем превращается в черту его характера. Надеемся, что со временем так удастся привить в нашем обществе «культуру благотворительности».

## **«Вторая» карьера**

Фонд «Доброта» борется с бедностью поведения, которая приводит к бедности положения. У меня есть своя теория нравственного усовершенствования нашего общества. Нам нужно:

1. Преодолеть «родовые пороки» советского социализма — «пять П» — патернализм, пофигизм, пессимизм, профанацию и пассивность!

2. Накопить социальный капитал, дефицит которого (тотальное недоверие) вкупе с неэффективностью коммуникаций усугубляет финансовые проблемы.

3. Сформировать в обществе «культуру благотворительности».

4. Профессионализировать третий сектор — привлечь в него социальных предпринимателей.

Развивая благотворительность, мы уходим от

постыдного соревнования в бедности, вовлекаясь в достойную конкуренцию в полезности. Пока мы не выдадим из себя «по капле» пороки нищеты, бедность непобедима! Она не исчезнет «автоматически» с ростом экономического благосостояния, потому что корни ее — в душе, в нашем отношении к людям и миру. Взросление/выздоровление нации начинается, когда она перестает нуждаться в постоянном обмане.

Сейчас у нас все занято развитием благопотребления, а надо бы культивировать благотворение. Это важнейшая проблема в Украине: вовлечь людей в созидание! Всех — и небогатых, и больных, и инвалидов, и сирот. Но заставить творить нельзя, можно только приохотить.

Все мы постоянно что-либо покупаем и продаем, порой — обмениваемся добрыми поступками. А что получаем взамен бескорыстной помощи ближнему? Хорошие чувства — самоуважение, ощущение «правильности» собственной жизни. Иногда — признание... Успех в жизни измеряется не только деньгами, но и сочувствием, состраданием, совместно пережитой радостью.

Сегодня занятия благотворительностью в нашей стране пока не очень популярны среди состоявшихся предпринимателей. Оставшаяся нам в наследство советская система ценностей за 20 лет изрядно деформирована «недорынком»: для многих людей смысл жизни сузился до обладания крупной суммой денег (или эквивалентного объема власти).

Не хотел бы слишком пафосно говорить о благотворительности, это неправильно. Здесь важнее, что человек чувствует, переживает. Не испортить мир для грядущих поколений — что может быть нужнее, но к пониманию и, главное, принятию собственной ответственности за будущее человек приходит самостоятельно.

## **Почему я уверен, что многих этот путь вдохновит?**

Во-первых, азартно. Человек, освоивший фандрайзинг, бросит любое другое дело. Если он научился собирать пожертвования, то сможет сделать все, что угодно.

Во-вторых, это лучший способ убежать от скуки потребительства.

В-третьих, филантропия открывает безграничные возможности для самореализации, приложения своих талантов. Это выход для тех предпринимателей, которые не хотят поступиться своей независимостью.

В-четвертых, занятие благотворительностью дает ощущение, что очень хорошо понимаешь людей и участвуешь в добром деле. Поверьте, «настоящее» (заслуженное) признание — дорогого стоят, за это люди деньги готовы платить. Да, наши люди «не были рождены быть богатыми». В спартанских условиях привилегированных колледжей им не прививали понятия «честь» и «служение обществу». Но это исправимо: богатые должны научиться вести себя «по-богатому», должны переосмыслить — что же такое истинный успех. Тогда доброта перестанет удивлять...

Я. Роголин

