

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Pető Katalin

Nappali

Pénzügy és számvitel

Számvitel

2019

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

Mitől keresztény egy vállalkozás?
A keresztény vállalkozás mint a gyámolítás eszköze

Belső konzulens: Dr. Győri Zsuzsanna

Pető Katalin

Nappali

Külső konzulens: Csuha Imre

Pénzügy és számvitel

Számvitel

NYILATKOZAT

Alulírott Pető Katalin büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2019. december 5.



.....
hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

1.	BEVEZETÉS	2
2.	A KERESZTÉNY VÁLLALKOZÓ	3
3.	A GYÁMOLÍTÁS BIBLIAI ÉRTELMEZÉSE	9
4.	A KERESZTÉNY VÁLLALKOZÁS, MINT A GYÁMOLÍTÁS ESZKÖZE	11
	4.1 A közjóról	11
	4.2 Az ügyfél.....	12
	4.3 A munkavállaló	17
	4.4 A szállító	26
	4.5 A tulajdonos	27
	4.6 A gyülekezet	27
	4.7 Az állam	28
	4.8 A természeti környezet.....	29
5.	A KUTATÁS	31
	5.1 A kutatás módszere	31
	5.2 A kutatás eredménye	32
	5.2.1 Mi ösztönözte arra, hogy saját vállalkozást indítson?	32
	5.2.2 Mely keresztény értékek, s hogyan tudnak megvalósulni a vállalkozás működése során?	33
	5.2.3 Hogyan tud a vállalkozás az érintettek gyámolítója lenni?	35
	5.2.4 Miért nem elégszik meg azzal, hogy magánemberként keresztény?	38
	5.2.5 Milyen kihívásokkal kell keresztény vállalkozóként szembenéznie?	39
	5.2.6 Vannak olyan kérdések, amikre nincs konkrét bibliai válasz, hogyan találhatja meg a keresztény vállalkozó a helyes megoldást?	40
	5.2.7 Keresztény vállalkozóként mit tekint sikernek?	41
6.	ÖSSZEFOGLALÁS	42
7.	IRODALOMJEGYZÉK	46

1. BEVEZETÉS

Tanulmányaim befejezése után hosszú távú célom az otthoni vállalkozás kötelékében eltölteni munkás éveim. Keresztény meggyőződésű család lévén szándékunkban áll az Alford – Naughton szerzőpáros által megfogalmazott integritás megvalósítása: nyíltan és egyértelműen kifejezésre juttatni hitünket, de nem merev vagy kirekesztő formában. [Alford-Naughton,2004] Ez adja az indíttatást, hogy dolgozatomban megpróbáljam körüljárni, mit is jelent ilyen módon vállalkozni, mi tesz kereszténnyé egy keresztény vállalkozást?

Vannak, akik úgy gondolják, csak a gyengéknek van szükségük hitre, és a hit az ember hiányosságának a jele, esetleg gúnyolódnak is rajta. A hit ebből a nézőpontból vizsgálva vak. Azonban az igazság az, hogy véges természetünk mindannyiunkat arra kényszerít, hogy higgyünk. Nem az a kérdés, hogy így teszünk-e, hanem, hogy miben vagy kiben bízunk. Döntéseink azon alapulnak, hogy miben hiszünk.

Mi a különbség a teológus és a geológus között? Ég és föld. - hangzik a válasz. Talán hajlamosak vagyunk ezen vicc szerint gondolkodni a kereszténység és a vállalkozói tevékenység viszonyában is, mondván, hogy a hit az ember magánügye és nem tartozik az üzleti szférába. Azonban, ha csak mondjuk, hogy hiszünk, de ebből a meggyőződésből nem fakadnak cselekedetek, azaz a vállalkozásban nem jelennek meg a keresztény értékek, és életünk szétválik két részre egy „hétköznapi” és egy „vallásosra”, akkor valójában nincs élő hitünk.¹Az a hit, amely elkülöníti magát a napi üzleti gyakorlattól, „hűtlen az Isten Igéje által kinyilatkoztatott teljességhez”² és a lényegét veszti el. Mert a hit nem „pusztán istentiszteleti cselekményekből és bizonyos erkölcsi kötelességek teljesítéséből áll.”³ Isten követése és a foglalkozásként végzett tevékenység összefonódik, hivatásunk üzése alkalmat teremt arra, hogy a Mennyei Atyának szolgáljunk. [Ruffner,2013] Ha a vállalkozó „– hite alapján – tevékenységét szolgálatnak tekinti, nagyobb távlatban lesz képes gondolkodni, és az üzleti világ követelményeit összhangba tudja hozni a társadalometikai elvekkel, melyeket – keresztények esetében – az evangélium fénye világít meg.” [Az üzleti vezető hivatása,2014 p.7]

¹ Jak. 2,17

²Ex corde ecclesiae https://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/hu/apost_constitutions/documents/hf_jp-ii_apc_15081990_ex-corde-ecclesiae.html oldalszám nélkül

³ Gaudium et spes <https://uj.katolikus.hu/konyvtar.php?h=16> oldalszám nélkül

A keresztény hit különös súlyt ad a család szeretetének, az arról való gondoskodásnak, a szolgálatnak, a társadalmilag és gazdaságilag hátrányos helyzetűek jólétének, és annak a szükségnek, hogy az emberi különbözőségek szeretettel legyenek kezelve. Ez nem azt jelenti, hogy minden keresztény ugyanoda helyezi a hangsúlyokat, ugyanazokat a kockázatokat veszi figyelembe, hogy ugyanúgy reagál bizonyos helyzetekre. Különbözhetnek a prioritások és a módszerek, de az alap megegyezik, minden keresztény Krisztust akarja követni, azáltal is, hogy vállalkozik.

Dolgozatomban megvizsgálom a keresztény vállalkozói identitást. Ezután körüljáróm a gyámolítás bibliai értelmezését azzal a céllal, hogy rámutassak azokra az igei alapokra, amelyekre épül a keresztény vállalkozás általam leginkább vizsgált célja: az érintettek felkarolása és segítése. Majd a szakirodalom alapján elemzem, hogy milyen gyakorlati intézkedések alkalmazásával lehet a vállalkozói tevékenységként kezelni a gyámolítást. Végül ismertetem a témakörben mélyinterjú módszerrel végzett kutatásom módszertanát, tapasztalatait és eredményét.

2. A KERESZTÉNY VÁLLALKOZÓ

Amilyen az ember, olyan a munkája, szól a közmondás. Ahhoz, hogy megismerhessük a keresztény vállalkozást, meg kell vizsgálnunk a keresztény embert, akinek magáról és másokról alkotott képe, meggyőződése, célja és mennyei perspektívája alapvetően befolyásolja a vállalkozás működését. Vizsgáljuk meg tehát a keresztény elvek forrásának, a Bibliának a témához kapcsolódó tanításait!

„Megteremtette Isten az embert a maga képmására, Isten képmására teremtette, férfivá és nővé teremtette őket.”[1Móz 1,27]

„... megformálta az Úristen az embert a föld porából, és élet leheletét lehelte orrába. Így lett az ember élőlényé.”[1Móz 2,7]

Az Ószövetség héber nyelvű eredeti változatában a képmásként fordított szó nem pusztán másolatot, hanem lényegét hordozót jelent. „Magunkba fogadtuk Isten leheletét, ezért bennünk lakozik a Teremtő maga és az ő céljai”[DeVos,1994 p.32]. A fenn említett igeversből fakad az „emberi személy sérthetetlen méltósága”⁴ Ennek kell meghatároznia a másokról alkotott képünket is, hiszen minden ember Isten képmására teremtett. Nem elég csupán abban hinnünk, hogy egy

⁴ Caritas in veritate <https://uj.katolikus.hu/konyvtar.php?h=397> oldalszám nélkül

szerető Teremtő alkotott, hogy örömünket leljük a vele és embertársainkkal való szövetségünkben, hanem abban is hinnünk kell, hogy mindenki más is ugyanilyen módon, ugyanilyen céllal lett megalkotva[DeVos,1994]. A keresztény vállalkozói lét egyik alapelve, hogy a vállalkozási tevékenység eszköz a közjó⁵ szolgálatában.

Mit jelent az, hogy Isten a saját képére teremtette az embert? Egyrészt azt, hogy kapcsolatban lehet az Úrral. Isten a Szentlélek által folyamatosan állítja helyre ezt az istenképűséget a keresztények életében annak révén, hogy egyre jobban megismerteti a Teremtőt.⁶ Ez radikálisan átformálja a világnézetüket, helyreállítja őket igazságban és szentségben⁷. Arra teremtettünk, hogy megismerjük Istent, s az ő szemszögéből lássuk a valóságot, csak akkor cselekedhetünk neki tetszően, s állhatunk ellen a gonoszságnak szentekként, ha ismerjük Őt. A keresztények arra vannak elhívva, hogy újra Isten lényegének hordozói legyenek, és odaszánják magukat az eszközöként.

Másrészt viszont azokra is vonatkozik az Isten képére teremtettség, akik nem ismerik föl, hogy a vele való kapcsolatra van szükségük. Akik visszautasítják Isten helyreállító munkáját, távol maradnak tőle, kergetve saját vágyaikat. Nem kívánják Őt szolgálni, akaratát keresni akkor sem, ha egyébként mások javát segítik elő. Istennek törött tükrei ők, torzítanak, mégis ugyanolyan alapvető értékük és méltóságuk van. Az ember értékét az határozza meg, hogy ki ő (Isten képmása), nem az, hogy mit tesz.

A memóriánk, a gondolkodásra való képességünk, a tervezésre irányuló vágyunk, a felfogóképességünk, a cselekvőképességünk, az alkotóképességünk, hogy tudunk morális döntéseket hozni, és egy sor másik adottságunk annak a jele, hogy Isten képére teremtettünk. Ő azt várja, hogy használjuk és fejlesszük ezeket a kvalitásainkat. Istent dicsőíti, mikor kihasználjuk a bennünk rejlő potenciált. Minden emberi talentumot Isten alkotott, ezért semmi sem igazolhatja veszni hagyását. A legtöbb ember a munkájával tölti éber óráinak legnagyobb részét, ezért a munkaadóknak különös felelősségük van az emberi fejlődés előremozdításában, így a vállalkozóknak is.

Isten ránézett a teremtett világra, s azt látta, hogy amit alkotott, az jó. Tökéletes volt, igazság, jóság és szeretet irányította a fennálló viszonyokat teljes harmóniában, de az ember úgy döntött, hogy vétkezik. A bűn mindenkit érint, ezért utasítják el Istent és az iránymutatásait, ennek

⁵ A közjó mibenlétének kifejtését lásd a 4. fejezetben

⁶ Kol 3,10

⁷ Ef 4,23-24

tragikus következményei vannak, s kétségkívül rányomja a bélyegét az üzleti életre is. A bűn nem korlátozódik személyekre, ott van szervezetekben és gondolkodásmódokban is. Szeretnénk olyanokkal dolgozni, akik mindig helyesen akarnak cselekedni, akik motiváltak a kiváló munkavégzésre. De gyakran egyáltalán nem ez a helyzet. A motivációink nem mindig tiszták, néha rá kell minket kényszeríteni, hogy éljünk képességeinkkel, túl gyakran megelégszünk a közepszerűvel a kiváló helyett. Nem mindig vagyunk becsületesek.

Az édeni szövetség, az Istennel való közvetlen kapcsolat tökéletesen működött a bűnbeesésig.⁸ Azóta az embert bünei elválasztják Teremtőjétől, s emiatt az életünk nem olyan, mint amilyennek Isten eredetileg a teremtéskor eltervezte.⁹ De az ember Isten kegyelméből fakadóan felismerheti, hogy arra teremtett, hogy a Mennyei Atyával közösségben legyen az ő Fia, Jézus Krisztus által.¹⁰ Jézus megváltó munkája – kereszthalála - által helyreállt a szövetség az ember és Isten között.¹¹ Mikor mindezt az ember hittel elfogadja, kereszttényé lesz, Krisztus lesz Ura és Istene, tanító Mestere, a legfőbb Jó, akinek követése és szolgálata lesz ezen túl a minden egyéb szempontot megelőző fontosságú cél. Ez a folyamat rendkívül lényeges, mert „a kereszttény vállalkozásra vonatkozó alapelvek ugyan fontosak, de ha a szívünkben nincs meg a „Jézus az Úr” magatartás, akkor nem többek halomnyi szabálynál” [Burkett,2007 p.61]

A kereszttényé válással új célt kap az emberi élet: „Krisztus [...] azért halt meg mindenkiért, hogy akik élnek, többé ne önmaguknak éljenek, hanem annak, aki értük meghalt és feltámadt.” [2Kor 5,15] Krisztusért élni azt jelenti, hogy Isten dicsőségére élni. Ha lehet Isten dicsőségére enni és inni¹², akkor lehet Isten dicsőségére vállalkozni is, sőt ez kell, hogy legyen a célja, minthogy ez a kereszttény ember végső célja, hogy Isten dicsőségére éljen¹³.

De mit jelent Isten dicsőségére élni? Többek között azt, hogy a Szent Lélek isteni tulajdonságokat formál ki bennünk. Az üzleti tevékenység Isten azon szándékának intézményesült formája, hogy az ember munkálkodjon, s a másik szolgálatára legyen. A vállalkozó számtalan lehetőséget kap arra, hogy tervezzen, szervezzen, vezessen, ezek mind isteni tulajdonságokat tükröznek.

⁸ 1Móz 3.

⁹ Róm 3,23

¹⁰ 1Jn 1,3 ; Zsid 9,15; Jn 3,16

¹¹ 1Tim 2,6 ; Ézs 42,6

¹² 1Kor 10,31

¹³ Westminsteri Kiskaté 1. kérdés

A keresztény vállalkozónak Istennel való közösségéből fakadóan mennyei perspektívája van, tudja, hogy értékesebb és maradandó vagyona van¹⁴ Krisztusban a földiekénél. A szívében végbement változás következtében valósággá válik a mennyei kincsek felsőbbrendűsége a földi kincsekkel szemben, Isten országának és igazságának keresése a jólét hajszolásával szemben¹⁵.

„Mert mit használ az embernek, ha az egész világot megnyeri, lelkében pedig kárt vall? Vagy mit adhat az ember váltságdíjúl a lelkéért?” [Mt 16,26] Ebből fakadóan a vállalkozás Isten dicsőségére való működtetésnek elsőbbsége van a pénzügyi jövedelmezőséggel és profitmaximalizálással szemben. Larry Burkett ezt radikális hívővé válásnak nevezi. „Radikális keresztény az, aki minden döntésénél Istent teszi az első helyre, még ha az áldozatokkal jár is.” [Burkett,2007 p. 34] Másként megfogalmazva a keresztény ember azért alkalmazza a bibliai elveket és értékeket az üzleti életben, mert helyesek, s nem azért, mert garantálják az eredményességet, a profitabilitásra gyakorolt hatása pedig majd hosszútávon kiderül. [Alford-Naughton,2004]

Egyesek szerint a keresztény világnézet gyakorlatban nem működhet egy olyan világban, amit a kiélezett verseny és az emberi önzőség ural. A hit azonban nem ábrándozás és elvont filozófia, s egyáltalán nem vak. Meghatározni azt, hogy a bibliai elvek alapján mi a jó, mik az elérendő üzleti célok, fáradságos elmélkedést, kreatív problémamegoldást és gondos gyakorlatba átültetést követel meg. Mikor a keresztények kijelentik, hogy léteznek abszolút erkölcsi alapelvek, nem magukat minősítik, nem saját feddhetetlenségüket bizonygatják, hanem elismerik Isten végtelenségét, s hogy Ő az erkölcs forrása. A Biblia beszél ezekről a morális alapvetésekről. Sokan attól félnek, hogy ez a gondolkodás érzéketlen, merev, könyörtelen és életszerűtlen szabályok betartatásához vezet. Úgy gondolják, hogy az abszolút erkölcsi iránymutatások nem tudják megválaszolni a modern kor egyedi helyzeteinek kérdéseit, ezért változtatni kell rajtuk. Ez azonban nincs így. Isten természetére nincsenek hatással a körülmények. Isten nem változik. A kihívás az abszolút alapelvek alkalmazása, az új, egyedi helyzetekre szabva. Isten a történelem egy meghatározott időpontjában közölte, demonstrálta és illusztrálta, hogy kell élnie az embernek. Jézus élete a tökéletes szemléltetőeszköz. Krisztus követői arra lettek elhívva, hogy mások legyenek, és különbözően cselekedjenek, mint azok, akiknek nem a Biblia Istenére irányul a hite.

¹⁴ Zsid 10,34b

¹⁵ Mt 6, 19-21; Mt 7,26

A keresztény vállalkozók csak akkor tudnak eltérően tevékenykedni, ha a Krisztus melletti elköteleződésük szilárd hiten alapszik.

Richard C. Chewing Mikeás próféta könyvének 6. rész 8. verse alapján három pontban foglalta össze, hogy mit vár el Isten egy keresztény vállalkozótól: Isten igazsága által meghatározott cselekvést, a szeretetre törekvést és alázatos Istennel járást [Chewing - Eby – Roels,1990]

Jelentős téma a Bibliában az Isten igazságának megfelelő bánásmód. Több százszor jelenik meg, mint Isten népére vonatkozó elvárás, vagy mint Isten által tett ígéret. Isten maga az igazság, s az a cél, hogy ezt a keresztények visszatükrözzék. Az igazság magában foglalja, hogy hogyan kéne az embereknek egymáshoz viszonyulnia. A bibliai igazság úgy szabályozza a bánásmódok rendszerét, hogy ne legyenek hátrányt szenvedő egyének vagy csoportok. Sok ószövetségi próféta fedte meg a zsidó népet azért, mert nem Isten igazsága szerint viszonyultak egymáshoz, hanem voltak, akiket hátrányosan megkülönböztettek. Isten parancsa, hogy igazságosan cselekedjünk, arra hív fel, hogy a helyes dolgot, helyes módon és helyes indítatásból tegyük.

A bibliai igazság egyrészt kifejeződik abban, hogy Isten többször is szövetséget kötött a zsidókkal. Az igazság része volt annak a folyamatos elköteleződésnek és kapcsolatnak, amit Isten annak ellenére is fenntartott, hogy a nép megszegte a szövetséget. Hűség és szolgálat járt volna neki, de Ő akkor is megtartotta szavát, mikor az emberek nem. A bibliai igazság a vállalkozói lét esetében is olyan becsületességet vár el, ami túlmegy pusztán szerződési feltételeken.

A vezetőknek különös felelősségük van abban, hogy igazságosan cselekedjenek. Ennek a munkahelyi környezetben több területen is meg kell mutatkoznia, ilyen például a javadalmazás kérdése, a profit felosztása, az áralkotás, a munkakörülmények vagy a toborzás módszere is. Hogyan alkalmazhatja ezekben a kérdésekben a vállalkozás Isten igazságát, és hogy lehet ezáltal a gyámolítás eszköze, kifejtésre kerül a negyedik fejezetben.

Az igazsághoz szeretetnek kell társulnia; az előbbi arra helyezi a fókuszot, hogy mit teszünk, az utóbbi arra, hogyan tesszük. A felhívás a szeretetre való törekvésre (angol fordításban a jóság szeretetére) emlékezteti Krisztus követőit, hogy életüket a szereteten alapuló igazságnak kell jellemeznie. Barátságosnak, beleérzőnek, gyengédnek, nagylelkűnek, lágyszívűnek és könyörületesnek kell lenniük. Szeretetüknek a felebarátuk jólétével való őszinte törődést kell tükröznie. Nem szabad, hogy befolyásolják ezt a viszonyulást a körülmények vagy a másik személyisége. Kellemes és kellemetlen helyzeteket is szeretetteljes módon kell kezelni. Könnyű

azokkal kedvesnek lenni, akiknek szerethető természetük van, ez a nem hívőknek is megy. A kihívás azokat szeretni, akik rendszeresen elkésnek, nem jól látják el a feladatukat, versenyt és feszültséget szítanak, vagy irritáló, nyers természetük van. A szeretet soha nem a gyengeség jele, és nem tagadja le a valóságot, nem kerüli meg a nehézségeket, hanem támogat, felemel, megértéssel és könyörülettel cselekszik.

A harmadik kíváncsi arra a lelki állapotról szól, amiben a vállalkozó véghezviszi a szeretetet és az igazságot. Az alázat Isten tulajdonságainak ismeretéből jön, és annak elismeréséből, hogy az embernek szüksége van Őrá. Isten kegyelmes vele, emiatt tud mások felé kegyelmet gyakorolni. Isten türelmes vele, ezért tud türelmes lenni, és így tovább; így terjed ki másokra az a szeretet, ami olyan gazdagon árad a keresztényre. Az alázat Isten Jézus Krisztusban megjelenő kegyelmének és a Megváltóval való közeli, személyes kapcsolatnak az eredménye.

Az alázat alapvető a szolgálói hozzáállás elsajátításához, amire a keresztények hívva vannak. A hamis büszkeség, önmaga nagyra tartása minduntalan megkísérti Krisztus követőjét, de Jézus arra hívja, hogy minden nap vegye fel a keresztet,¹⁶ és harcoljon ez ellen.

Nem úgy lehet alázatos, hogy másokkal hasonlítja össze magát. A gyengébbekhez hasonlítás táplálja a hamis büszkeséget. Az alázat szabaddá tesz a másokkal való törődésre, mert nem kell a saját büszkeséget, pozíciót védeni. Az erősebbekhez való méretezés pedig önsajnálatot eredményez.

Mit jelent vállalkozóként az alázatos Istennel járás? Annak napi elismerését, hogy Istentől függ, hálásan elfogadva azokat a képességeket és lehetőségeket, amit a Mennyei Atya ad, s felhasználni arra, amiért adja, hogy másokat szolgáljon. A túlbecsült vagy lebecsült énkép nem segít az ügyfelek és alkalmazottak megfelelő segítésében. Csak az alázatban járás által lehet szeretetben gyökerező igazsággal bánni a vállalkozás érintettjeivel.

Összefoglalva tehát, attól keresztény valaki, hogy találkozott Isten megváltó kegyelmével, s elindult a krisztusivá válás útján, s attól keresztény vállalkozó, hogy ezt az utat járja életének üzleti területén is, keresve Isten iránymutatásait, felismerve azon alapelveket, amik az élet egészére, így egy vállalkozás irányítására is vonatkoznak, ragaszkodva Isten igazságához, szeretetéhez és alázatra hívó mindenhatóságához.

¹⁶ Mt. 16,24

3. A GYÁMOLÍTÁS BIBLIAI ÉRTELMEZÉSE

Pál apostol az 1Kor 12,28-ban a gyámolítást a kegyelmi ajándékok között említi, amelyeket azzal a céllal adott Isten, hogy a hívők, mint testrészek, ugyanazon test; az egyház tagjai, együtt építsék egymást és ezzel önmagukat szeretetben, mindenki a saját adottsága (ajándéka) szerint.¹⁷ Az újszövetségi görög-magyar szótár szerint az *antilambánomai* szót használja itt a görög nyelvű szöveg. Sorra veszem azt a három igeverset, ahol ez a szó még szerepel az Újszövetségben.

„...Isten, az én Megtartóm [...] Felkarolta szolgáját, Izraelt [Luk. 1,54]

Itt Isten Mária imáján keresztül magáról jelenti ki, hogy Ő gyámolít. Zakariás próféta könyvének 8. része jól példázza ezt a felkarolást, segítséget és pártfogást. A zsidó népet legyőzte és Babilóniába hurcolta Nebukadnezár, babiloni király.¹⁸ A 6. versben mégis azt mondja az Úr: Ha számotokra elképzelhetetlen is, hogy újra Jeruzsálemben éljetekek békében, nekem nem az! Isten elrendezi, hogy 70 évvel később Círus, perzsa király elengedje a zsidókat, hogy visszatérhessenek Jeruzsálembe újra felépíteni a várost és a templomot, sőt az önálló istentiszteletet és életet biztosítandó támogassa őket.¹⁹ Ami Isten része, azt elvégzi, ami isteni erőt és beavatkozást kíván a szövetség alapján, azt megteszi. Tehát a felkarolás ebben a kontextusban azt jelenti, hogy támogatja, míg önállóan lábra tud állni. De kellett a megvalósuláshoz az elkötelezett zsidók is vezetőikkel együtt, elszánt és tevékeny emberek, mint Nehémiás. Isten hűséges, nem hazudik, megteszi az ő részét és véghezviszi a tervét. A keresztény vállalkozó ezen tervnek, az emberi élet kiteljesítésének eszköze és részese lehet, mint felkaroló, segítő, ha hitét nem korlátozza életének egyes részeire, hanem „világi” működését is Isten szolgálatának látja, és akként végzi.

„... munkával kell az erőtlenekekről gondoskodni...” [ApCsel 20,35]

Az 1Kor 9. része alapján Pál apostol élhetne az evangélium hirdetéséből, mégis inkább maga gondoskodik a saját és a vele lévők szükségeiről. Ez apostoli szolgálata folyamán általános.²⁰ A filippi gyülekezet támogatását²¹ kivéve saját maga teremtette elő a szolgálata végzéséhez szükséges anyagi javakat.

¹⁷ Ef 4,16

¹⁸ 2Kir 24-25

¹⁹ Ezsd 1,1-4

²⁰ 1Tessz 2,9 ; 1Kor 4,9;

²¹ Fil 4,16

Azért tett így, hogy:

- független maradjon, mindenkivel szemben szabad legyen, elkerülve azt, hogy az esetleges támogatók jogot formáljanak arra, hogy beleszólásuk legyen szolgálatába,
- elfáradva a munkától erőtlenné legyen az erőtlenek számára, ezzel megnyerve őket az evangéliumnak,²²
- példát adjon a szorgalmas munkára,
- tudjon adni a szűkölködőknek,
- ingyenessé tegye az evangéliumot, senkit ne terheljen meg.

Mit tett tehát Pál? Összefogva Priszcillával és Akvilával, akik szintén sátorkészítők voltak²³ hasznot szerzett, profitot termelt és beforgatta azt az evangélium szolgálatába. Eszközként kezelte az így előállított anyagi javakat a gyülekezet javára felhasználva, elérve a fenti célokat.

Más ez, mint az adakozás. Az adakozás minden hívő ember előjoga, a keresztény életgyakorlat magva az imádkozással és a böjttel együtt.²⁴ Az adakozáshoz nem kell a gyámolítás, mint kegyelmi ajándék, amikor az Ige a jótékonykodásról vagy adakozásról beszél, véletlenül sem ezt a görög szót használja.

A következő fontos elv tehát a profit szerepére vonatkozik, mint ahogy Pálék sátorkészítői „vállalkozásában” sem cél volt, hanem eszköz az evangélium hirdetése ügyének támogatására, ma sem lehet a profitmaximalizálás mindenek fölé rendelt célja a keresztény vállalkozásnak. Ez ellen gyakorta felhozott érv, hogyha több profitot termel a vállalkozás, akkor többet lehet belőle később adakozni a keresztény célokra, ám a tapasztalat az, hogy a később többet adáshoz a legtöbben valahogy nem jutnak el. [Burkett,2007]

„Akiknek pedig hívő uraik vannak, ne becsüljék le őket azért, mert testvérek, hanem annál szívesebben szolgáljanak nekik, mert hívők és szeretettek, akik a jó cselekvésére törekszenek.” [1Tim 6,2]

Ebben az ígerészben Pál apostol a keresztény rabszolgák kívánatos hozzáállásáról beszél keresztény uraik felé. Itt szó esik a keresztény vezető egyik tulajdonságáról is: jó cselekvésére törekszik, szó szerinti fordításban: jótéteményt felkarol, jó tettet támogat. Hogy milyen gyakorlati

²² 1Kor 9,22

²³ ApCsel 18,3

²⁴ Mt 6

cselekvéseket és intézkedéseket érthetünk a jótétemények és jó tettek alatt az üzleti működés kontextusában, kifejtem a következő fejezetben.

Összegezve tehát, ahhoz, hogy a keresztény vállalkozás a gyámolítás, felkarolás, támogatás és segítségnyújtás eszköze tudjon lenni, szükséges, hogy magát az emberi élet kiteljesítésére vonatkozó isteni terv résztvevőjének tekintse, hogy a profitot, amire szert tett, ne célként, hanem eszközként kezelje és visszaforgassa ezen terv megvalósításába.

4. A KERESZTÉNY VÁLLALKOZÁS, MINT A GYÁMOLÍTÁS ESZKÖZE

Ebben a fejezetben Alford-Naughton [2004], Burkett [2007], Ruffner [2007] és Grudem [2003] alapján megvizsgálom, milyen gyakorlati intézkedések szolgálhatják azt a célt, hogy a vállalkozás a gyámolítás eszköze legyen az érintettek: az ügyfelek, a munkavállalók, a szállítók, a tulajdonos, a gyülekezet, az állam és a természeti környezet felé.

4.1 A közjóról

Mi a cél? Mire irányul a gyámolító, felkaroló segítség? Olyan kedvező szervezeti feltételek biztosítására, amelyek lehetőséget teremtenek az egészséges emberi fejlődésre. Helen Alford és Michael Naughton így definiálja a közjóra való törekvést a vállalkozásokra alkalmazva: „munkálkodás mindazon javakért, amelyek a szervezetben megvalósuló teljes emberi fejlődéshez szükségesek, a javak fontossági sorrendjét folyamatosan szem előtt tartva.” [Alford-Naughton,2004 p.59] Keresztény emberek lévén hisszük, hogy az Istennel való egységben valósul meg teljességében az emberi fejlődés és beteljesedés. A keresztény ember arra van elhívva, hogy olyan legyen, mint a Mennyei Atya²⁵, hogy egy legyen Vele, mint ahogy Krisztus egy Vele.²⁶ Ennek egyik összetevője, hogy szeretetére szeretettel válaszolunk. Istent szeretni azt jelenti, hogy ismerjük és megtartjuk a parancsolatait²⁷ az élet minden területén, a vállalkozási tevékenység során is. A következőkben tehát sorra veszem az érintetteket, és arra keresem a választ, hogy mik azok az eljárások, amelyeket alkalmazva a közjót célzó segítségnyújtás eszköze lehet a vállalkozás.

²⁵ Mt 5, 48

²⁶ Jn 17, 21

²⁷ Jn 14, 21

4.2 Az ügyfél

A vállalkozás számos területen kerül kapcsolatba közvetlenül az ügyféllel, ilyen összekötő kapocs például az eladásra ajánlott termék vagy szolgáltatás és a marketingkommunikáció is.

A termék és szolgáltatás

„A termékek és szolgáltatások kapcsolatba hoznak bennünket másokkal és fontos szerepet töltenek be abban, hogy beillesszenek bennünket egy közösségbe, helyet, státust, hovatartozást és értéket adva nekünk” [Ike,1986 p.243-244] Mindezek miatt nagyon fontos eszköz a vállalkozás kezében, a közjó szolgálatában. A valóban jó termékek és szolgáltatások a segítik a vevőt valós emberi szükségleteik kielégítésében, így a gyámolítás eszközei lehetnek.

Az emberi szem telhetetlen, írja a Példabeszédek szerzője.²⁸ Mindegy, hogy mi mindenünk van, többet akarunk. Ezt a folytonos vágyat nagyon egyszerű kihasználni. Keresztényként fel kell tenni a kérdést, hogy helyes-e csak azért új terméket fejleszteni, s ezzel új vágyakat gerjeszteni pusztán azért, hogy nagyobb bevételre lehessen szert tenni.

Nehéz elkülöníteni a szükségest a fölöslegesen kívánttól, mind a saját életünkben, mind a társadalomra nézve. Az illatosított szappan, a számítógép, a tervezői ruhák, menő autók, és a végeláthatatlan könyvespolcnyi olvasnivaló szükség vagy kívánság? Ki mondja meg? Akkor jó sáfár valaki, ha csak szükséges dolgokat gyárt és értékesít? A gazdaságnak látszólag a növekedés a mindene, ezért nagyon csábító bármit gyártani, amit a fogyasztók meg fognak vásárolni.

Isten többet szán nekünk, mint a pusztán létszükségletek kielégítése. Attól, hogy egy kívánság nem a létszükségesre irányul, nem feltétlen rossz. Egy jó zongora, egy művészeti alkotás, vagy egy illő öltöny nem létszükségesek, mégis kiteljesítik az életet. Keresztényként azon kell, hogy legyen a hangsúly a termékeket és szolgáltatásokat illetően, hogy van-e hosszú távú előnyük, valóban gazdagítják-e az életet?

Vannak, akik ráhagyják a piacra ezt a döntést. Ha egy termék jól értékesíthető, azt feltételezik, hogy az ára az értékét tükrözi, és hogy van rá legitim kereslet. Mások szerint a törvényeknek kell megvédenie a fogyasztókat a veszélyektől, szerintük a fogyasztó és az állam felelőssége a termék hasznossága.

²⁸ Péld. 27,10

A keresztény vállalkozók nem intézhetik el a kérdést ennyivel. Választaniuk kell, hogy milyen szükségeket és kívánságokat akarnak kielégíteni. Ugyanolyan felelősséggel tartoznak ezért a döntésért, mint a fogyasztók. Mi alapján választhatnak? Érdemes egy pár alapvetést megfontolni.

Először is, a terméknek pozitív hatással kell lennie a fogyasztó testi vagy lelki jólétére. Másodsor, fel kell mérni a termék veszélyeit, hogy a használatának előnyei túlsúlyban vannak-e a hátrányaihoz képest, például egy autó hasznosabb, mint amennyire veszélyes, ellenpélda ezzel szemben mondjuk, a dohányáru.

Meg kell vizsgálni az elsőszámú célt. Helytelen, ha elsősorban használója státuszát akarja meghatározni, irigységet keltve a kevésbé tehetősekben. Kerülendő azon termékek előállítása, amik csak a gazdagság fitogtatására valók.

Ezen túl figyelembe kell venni az erőforrások felhasználásának kérdését is, és az elhasználódással keletkező hulladék elhelyezésének lehetőségeit is. A természetes úton nem lebomló anyagokból készült, eldobható eszközök hatalmas problémát okoznak, mert egyszerűen nincs hova tenni őket.

A keresztények felelősek azért, hogy olyan termékeket fejlesszenek, amik valódi szükségleteket tölthetnek be, s nem újabb problémákat okoznak. Fel kell tenni a kérdést, hogy a rendelkezésre álló forrásokkal mik a leghasznosabb termékek és szolgáltatások, amelyek Isten követőinek szolgálai és jó sáfári szemléletével előállíthatók.

Fontos az a kérdés, hogy a termék a valódi javak vagy csak a látszólagos javak körébe tartozik-e. A valódi jó az, amit ha elérünk, eleget tesz a vele szemben támasztott elképzelésünknek, reményünknek és tényleg kiteljesít vagy betölt. Ezzel ellentétben a látszólagos jó nem teljesít ki és nem tölt be, hiába teszünk szert rá („a cigaretta, a kábítószer, de például a televíziózás, a gyűjtőszennvedély vagy akár a tudományos munka is, amennyiben egyéb kötelességek elhanyagolásához, a személyiség leépüléséhez vezetnek” [Baritz,2003]²⁹).

Ezzel szemben gyakran felhozott érv, hogy a vevő kívánságának kell a fontossági sorrend első helyén állnia: a vevőnek mindig igaza van, azaz a vállalkozásnak feltétel nélkül ki kell szolgálnia a vásárló igényeit, tekintet nélkül arra, hogy az valódi jóra vagy a látszólagos jóra vonatkozik. Ezen elv alapján joggal írhatja Land [1980 p.227]: „Mivel végső soron a fogyasztó dönt, a vállalkozást nem lehet hibáztatni, ha az előállított termékek értéktelenek, mérgezők, károsak az egészségre, és semmilyen alapszükségletet nem elégítenek ki. A gyártók így megszabadulnak

²⁹ <http://kovasz.uni-corvinus.hu/kov14/alfordnaughton.php> oldalszám nélkül

attól, hogy felelősségre lehessen vonni őket társadalmilag káros termékek előállításáért. Ha az ostoba vásárló ócska és veszélyes árut akar, azt is meg kell neki adni.”

Keresztény nézőpontból viszont a vevő kívánságának feltétel nélküli teljesítése csak egy ürügy arra, hogy a vállalkozás kibújjon a termék előállításával és értékesítésével, illetve a szolgáltatás nyújtásával együtt járó felelősség alól.

A fogyasztókról pedig azt mondja a keresztény társadalmi tanítás, hogy nincs felhatalmazásuk arra, hogy megköveteljék bármilyen kívánságuk kielégítését. Nem tarthatnak igényt olyasvalamire, ami destruktívan hat az erkölcsre, ami a jövővel mit sem törődve visszafordíthatatlanul károsítja a társadalmi vagy fizikai környezetet, illetve aminek előállítása közvetlenül veszélyezteti az azt létrehozókat.

Ezek szerint tehát mind a fogyasztókat, mind az őket kiszolgáló vállalkozásokat arra intik a keresztény elvek, hogy egyéni döntéseik és igényeik szempontját meg kell előznie az emberi fejlődés és a közjó követelményei aspektusának.

Legalább három kérdést érdemes feltenni annak eldöntésére, hogy egy termék összeegyeztethető-e a közjával.

- Nem ártalmas-e a termék?

Vannak termékek, amelyekről egyértelműen eldönthető, hogy társadalmilag hasznosak, vagy esetleg jobban járnánk nélkülük. Sok terméket viszont nem lehet vitathatatlanul vagy csak az egyik vagy csak a másik kategóriába besorolni. A bizonytalanság oka az, hogy olykor a jót nem tudjuk elérni, maximum a rosszat enyhíteni, azaz nincs más lehetőség csak a kisebbik rosszat választani. Jó példák erre a krónikus betegségeket kezelő eljárások, a jót, az egészséget egyik sem képes visszaállítani, így kénytelenek vagyunk a kisebbik rosszat- például mellékhatások formájában- választani.

Keresztényként viszont bízhatunk abban, hogy az isteni bölcsesség és iránymutatás választ ad olyan nehéz kérdésekre, hogy gyártson-e a vállalkozás olyan terméket, melynek ártalmatlan volta nem egyértelmű.

- Nem fölösleges-e a termék?

Mi szükség van erre a kérdésre? Ha valami fölösleges, akkor nem káros is egyben? Nem minden esetben, gondolhatunk itt például a sok háztartásban megtalálható porfogó porcelán figurákra.

- Nem él-e vissza a termék a tapasztalatlansággal és az emberi gyengeséggel?

Követelmény, hogy ne tervezzen olyan terméket a vállalkozás, ami visszaél az emberi jellem gyengeségeivel, vagy hasznot húz az „ítélőképesség hiányából, amelyet bizonyos korcsoportokra, nemre, társadalmi-gazdasági rétegre vagy etnikumra gondolnak jellemzőnek” [Alford-Naughton,2004 p.187]

A termékfejlesztésre vonatkozó ezen követelmények szem előtt tartásához kell egy jó adag bátorság és mennyei perspektíva, hiszen ellenezni kell olyan- akár nagy jövedelmezőséget biztosító- termék gyártását, értékesítését, amely nincs összhangban a közjót célzó és az emberi fejlődést támogató elvekkel.

A termékek és szolgáltatások szerepe azért is nagyon fontos, mert az ügyfelek legtöbbször a termékek minősége és ára alapján mondanak értékítéletet egy vállalkozásról, ha ez egy köztudottan keresztény vállalkozás, akkor ez részben a keresztény lét értékítélete is. Keresztényként arra vagyunk elhívva, hogy mindent Isten dicsőségére tegyünk, ez silány minőségű és magas áron kínált termékkel nem fog menni. „Amennyiben egy keresztény vállalkozás elfogadja a Biblia által előírt, termékekre és szolgáltatásokra vonatkozó szabványt,³⁰ annak következménye a legjobb termék lesz a lehető legjobb áron.” [Burkett,2007 p.24]

A legjobb termék előállítására vonatkozó törekvés jó példája, hogy a Beckett Corporation dolgozóinak rendszeresen szervez olyan gyárlátogatásokat, ahol közvetlenül a megrendelő cégbeli kollégáikkal találkozhatnak, és arról kérdezhetik őket, hogyan igazíthatnák még jobban igényeikhez a nekik szállított terméket. [Beckett,1998] Ez egy követendő gyakorlat az ügyfélközpontú termékfejlesztésben.

Mindezt összefoglalva a keresztény vállalkozás úgy tudja segíteni az ügyfeleket a termékeken keresztül, hogy fejlesztésükkor célja a valódi szükségletek valódi javakkal történő betöltése, a fejlesztési folyamat során figyelembe véve, hogy a termék ne legyen ártalmas, hanem hasznos, és ne használja ki az emberi jellem gyengeségeit és a tapasztalatlanságát. A nemcsak a saját, hanem mások hasznának keresésére is²² vonatkozó isteni irányelv megvalósításának egyik összetevője, hogy a vállalkozás magas minőségű árut kínál elfogadható áron.

³⁰ Fil 2,3-4

A marketingkommunikáció

A modern gazdaság gyakran a vásárlóra helyezi a felelősséget, hogy a megszerzett információ alapján jól megfontoltan hozzon döntést (caveat emptor-elv), de a bibliai szemléletmód szerint nagyobb az eladó felelőssége, mégpedig a termékei valóságnak megfelelő reklámozásában. Ha nem így tesz, áthágja a kilencedik parancsolatot, azaz hamisan tanúskodik értékesítendő produktuma mellett, kizárólag saját hasznát nézve.

Ám vannak a marketingkommunikáció területén is olyan eljárások, amik felkarolhatják az ügyfeleket. Ilyen például a kapcsolatmarketing, melynek lényege, hogy a marketinget hosszú távú, tartós kapcsolatra alapozza. Grönroos [1990 p.12] így definiálja: „A marketing célja a fogyasztóhoz és más partnerekhez fűződő - többnyire hosszú távú - kapcsolatok megteremtése, fenntartása és bővítése, nyereség és a résztvevők céljainak elérése mellett. Ez kölcsönös visszajelzésekkel és az ígéretek betartásával biztosítható”. A kapcsolatmarketing cselekvő felelősséget vár el a vállalkozástól az ügyfelekkel fenntartott kapcsolatban, és ezzel előmozdítja az emberi javakat és az általános emberi növekedést.

Egy másik módszer az integrált marketingkommunikáció, amely a klasszikus 4P-t felcserélte 4C-re: fogyasztó (consumer), költség (cost), kényelem (convenience) és kommunikáció (communication). Alapja a fogyasztóval való párbeszéd, ami a fogyasztónak kijáró tiszteletből ered. Az eljárás által bármilyen üzenetet teljesen érthetően és minél szélesebb körben el lehet juttatni egy pontosan meghatározott célcsoporthoz. A keresztény vállalkozónak nem szabad elfeledkeznie annak vizsgálatáról, hogy kétséget kizáróan meg van-e győződve a közvetítendő üzenet igazságtartamáról.

A marketingkommunikáció mindezekén kívül úgy is segítheti az ügyfeleket, hogy arra buzdítja őket, hogy életüket a valóságra alapozzák, ne fecséreljék el azzal, hogy álmokban élnek. Ez kétségkívül szembe megy a posztmodern marketingben gyakran használt fogással, hogy a reklámok olyan ábrándot árulnak a fogyasztóknak, amelyben hihetnek, de igazságtartalmuk majdnem hogy lényegtelen.

A reklámok legtöbbször azt sugallja, hogy a termék megvásárlásával garantált a siker, az elfogadottság érzése és az élvezet. Ám a fogyasztási cikkek valójában nem elégítenek meg, olyanok, mint a sós víz, minél többet iszik belőle az ember, annál szomjasabb lesz.

Van viszont számos helyes vágy, amire támaszkodhat a gyártó. Nincs szükség arra, hogy a reklámkampányok az emberi önzőségből, torzult szükségletekből húzzanak hasznot. Egyre több

kampány alapul valóban fontos értékekre. A reklámok, amik helytálló tények közlésével támogatják a vásárlói döntést, szintén elősegítik a helyes fogyasztói motivációt. A hirdetőknak az emberi méltóságuk alapján kell kezelni a potenciális vásárlókat. Isten szemszögéből az üzleti tranzakciók lényege az embertárs szolgálata. Ehhez az szükségeltetik, hogy a promóciós módszerek becsületesek legyenek, és valódi értékekre, szükségekre és helyes motivációra apelláljanak.

Összefoglalva: a marketingkommunikáció úgy lehet a gyámolítás eszköze a keresztény vállalkozás kezében az ügyfelek felé, hogy felvállalja felelősségét a valós tényeken alapuló, minden fontos információt elérhetővé tévő reklámozás alkalmazásával. Olyan eljárásokat ültet gyakorlatba, mint a kapcsolatmarketing és az integrált marketing, melyek tevőleges felelősséget várnak el, aminek egyik eszköze az ígéretnek betartása. A fogyasztót helyezik a középpontba, és olyan üzenetet küldenek nekik, melynek igazságtartalma keresztény szempontból is megkérdőjelezhetetlen, és arra biztatja őket, hogy ne a hamis ábrándok és álmok irányítsák vásárlói döntéseiket, hanem a valóság.

4.3 A munkavállaló

A munkavállalók és a vállalkozás kapcsolata evidens, hiszen az alkalmazottak végzik a vállalkozási tevékenység körébe tartozó feladatokat. A vállalkozás feladata, hogy olyan jelentőségteljes munkát biztosítson a munkatársaknak, ami elősegíti a személyes fejlődésüket, biztosítja a megfelelő anyagi háttérüket, és hasznosítja kreatív energiáikat. Talán azért is itt jelentkezik a felkarolás legtöbb aspektusa, mert a munkavállaló az egyik legközvetlenebb érintettje a vállalkozásnak, vele kapcsolatos a munkatervezés, a bér, a felvétel és az elbocsátás témaköre is, amelyeket a következőkben vizsgálni fogok.

A munkatervezés

A munkafolyamatok tervezésénél és szervezésénél mindenképp szem előtt kell tartani az ember erkölcsi és lelki igényeit, hiszen a vállalkozás célja a teljes emberi fejlődés lehetőségeinek megteremtése. A Prédikátor könyvének írója arra a következtetésre jutott, hogy az Istennel való kapcsolaton kívül nincs más, ami jobban kiteljesít, mint azt a feladatot végezni, amit az Úr ránk bízott.³¹ A munka tehát olyan tevékenység kell legyen, amely során a dolgozónak alkalma van arra, hogy képességei kibontakoztatásával belsőleg is fejlessze magát. II. János Pál így ír erről a

³¹ Préd 2,24 ; 3,22 ; 5,17 ; 8,15

Laborem exercens kezdetű enciklikájában: „a munka célja, bármilyen munkáé, amit az ember végez[...] mindig maga az ember, a munka szolgálja az embert és nem az ember a munkát.”³² Tehát az emberi fejlődést nem szabad lealacsonyítani pusztán a gazdasági fejlődés egy eszközekeként kezelve azt. Az ember alanya és tárgya is a munkának, az előbbi azért, mert cselekvő tevékenységet hajt végre, az utóbbi azért, mert maga is változik, alakul a cselekvés során. A munka lehetőséget ad önmagunk meghaladására, hogy egyre inkább olyanok legyünk, amilyenné az isteni útmutatás alapján válni szeretnénk.

Ha tehát az a cél, hogy az ember a munkavégzés által fejlődjön, akkor munkájában képesnek kell lennie céltudatos tevékenységre. Azaz nem tekinthető csupán a gyártósor egyik elemének, hiszen értéke emberi voltából fakad, s nem abból, hogy eszköz egy bevételt hozó termék előállításában. Lehetőséget kell biztosítani számára kezdeményezésre és saját munkájának irányítására. Ezt célozza meg a szubszidiaritás elve: „amit egy kisebb és alacsonyabb szinten szerveződött közösség képes végrehajtani és ellátni, egy nagyobb és magasabb szinten szerveződött társulásra áthárítani jogszerűtlenség”³³. „A szubszidiaritás elvének kettős tartalma van: 1. a saját teljesítmény, az egyes személyek és kisebb közösségek joga, hogy saját felelősségükre tevékenykedjenek, 2. a segítségnyújtás, a nagyobb közösség, végső soron az állam részéről, amennyiben az egyes személyek és a közösségek ezt igénylik.” [Muzslay,1997 p.123] Ezt a vállalkozás szintjére így fordíthatjuk le: „a termelés legalsó szintje rendelkezzen hatalommal, és kérhesse a feljebbvalók segítségét, ha a közös tevékenység azt indokolttá teszi.” [Alford-Naughton,2004 p.108]

Ezen kritériumoknak gyakorlati megvalósításában lehet eszköz a celluláris gyártás és a munkaszervezés emberközpontú megközelítése. A sejtyszerű gyártás a munka olyan módon történő átszervezését jelenti, hogy egy kisebb dolgozói csoport tartja kézben a gyártás egy részét, az ehhez kapcsolódó készletgazdálkodással és a teljesítmény előirányzásával együtt, így kapva nagyobb önállóságot s beleszólást a munkafolyamatba. Szükség esetén igénybe vehetik egy támogatói csoport segítségét. Természetesen egy módszer alkalmazásának helyessége attól is függ, hogy milyen szándékkal történik, s ebben az esetben is lehet buktató a nem megfelelő céllal történő átszervezés.

³² Laborem exercens <https://regi.katolikus.hu/konyvtar.php?h=203> oldalszám nélkül

³³ Quadragesimo anno http://tarsadalomformalas.kife.hu/xi-pius-papa-quadragesimo-anno/_oldalszám_nélkül

Az emberközpontú munkaszervezés célja az emberi fejlődés elősegítése a szakmai ismeretek bővítésén keresztül, részint a működés módjába való adott szintű beleszólás biztosításával, hogy a technológia szolgálja a munkást, ne pedig fordítva. Ebben két eszköze van, egy a munka dimenzióit és az azokkal kapcsolatban felmerülő kérdéseket tartalmazó táblázat, és egy sor pszichológiai kritérium, amelyekkel az ember-gép viszony részletesebben megtervezhető. Ennek a módszernek hiányossága, hogy nem lép túl az egyénre szabott pszichológia keretein. Nem szabad ugyanis megfélemlkezni az önátadás fontosságáról, hiszen a csoport javáért sokszor áldozatot kell hozni, ha ez nem merül fel központi tényezőként, akkor csupán a csoport gyengébb tagjaitól fogják ezt elvárni.

Tehát a munkaszervezés által úgy lehet gyámolítója a vállalkozás az alkalmazottaknak, hogy lehetőséget ad nekik céltudatos tevékenységre, mely által alkalmuk van belső fejlődésre is, hogy önmagukat meghaladva formálódhassanak, alakulhassanak. A szubszidiaritás elvét alkalmazva megadja nekik a megfelelő hatáskört és felelősséget, nagyobb beleszólást adva saját munkájának irányításába, szervezésébe.

A bérezés

A Biblia számos igeverse³⁴ foglalkozik az alkalmazottak fizetésével. Ezek részletes tanulmányozása után Larry Burkett [2007 p.171] ezeket a következtetéseket vonta le:

- „Isten nem kéri, hogy mindenkinek ugyanannyi legyen a fizetése.
- Akik jobb munkát végeznek, azoknak több jár.
- Isten, mint mindenkor, az alkalmazottak fizetése esetében is egyszerűen a becsületet követeli meg.
- A keresztény munkaadónak kötelessége az alkalmazottak minimális szükségleteinek kielégítése.”

Ezekkel összecseng az a három kérdés amit Alford és Naughton javasol feltenni, annak megállapítására, hogy eldöntsük, igazságos-e egy adott bér a keresztény társadalmi hagyomány szerint:

- Meg lehet élni belőle?
- Méltányos?
- Fenntartható?

³⁴ Például: 3Móz 19,13; 5Móz 24,14; Jer 22,13; Jak 5,4; stb

A három kérdésből három elv fakad: a szükségletek, a hozzájárulás és a folytonosság elve.

A szükségletek elve megköveteli, hogy az „alkalmazottak elegendő bért kapjanak életük emberhez méltó folytatásához, elegendőt ahhoz, hogy a munkaadójuk számára kifejtett munkában megmutatkozó emberi minőséget kibontakoztathassák.[...] A megélhetési bér tehát az a minimális összeg, amely minden önálló keresőnek jár, tekintettel arra, hogy olyan emberi lény, akinek önmagát fönn kell tartania és személyiségét ki kell bontakoztatnia.”[Alford-Naughton, 2004 p.132]

Ahhoz, hogy elő lehessen teremteni a megélhetési bért, legtöbbször a munka átszervezésére van szükség, hogy elvégzéséhez magasabb képzettségre és mélyebb tudásra legyen szükség, aminek viszont munka mellett is megszerezhetőnek kell lennie. Hiszen minél nagyobb szakképzettséget és tudást kíván meg egy munkakör betöltése, annál egyszerűbb érte megélhetési bért fizetni. A munkavállalók továbbképzésével és a munkakörök átszervezésével párhuzamosan megnő az ellátott feladat gazdasági értéke, amely helyes gazdálkodás által visszajuthat a munkavállalóhoz. Ha a vállalkozás az alkalmazottak képességeinek fejlesztésével komplexebbé tudja tenni a munkát, akkor hozzájárul a munkatársak emberi fejlődéséhez, és piacképesebbé is válik a hatékonyság és a termelékenység növelésével [Lynch,1994]

Mindazonáltal fontos, hogy az igazságos bér nem egy merev fogalom, nem kötött szabályok követése, hanem dinamikus jellegű, olyan célkitűzés, amelyet az a becsületre való törekvés motivál, ami az Isten szeretetére adott válaszból fakad, és az Úrnak van hatalma olyan bölcsességet adni, amely körültekintően számol az adott lehetőségekkel is, hogy megvalósulhasson az isteni elképzelés.

A méltányosság elvéből fakadó „méltányos bér annak a mértéke, hogy milyen termelékenységgel és erőbedobással járult hozzá az alkalmazott a vállalat meglévő profitjához és erőforrásaihoz. A fő nehézség, hogyan találjunk olyan mértéket, amely egyfelől nem túlzottan mechanikus és szigorúan számszerű, másfelől nem is ötletszerű vagy nehezen megfogható.”[Alford-Naughton, 2004 p.138]

A bérezés méltányosabbá tételének egyik módja a teljesítmény jutalmazása. Annak jár a jutalom, akinek a munkájából a javulás és a fejlődés ered. A növekedés-részesedés bevezetése arra bátorítja a vállalkozásokat, hogy még a hierarchia legalsó szintjén is alkalmazzanak pénzügyi ösztönzőket és ajánljanak jutalmakat, ami méltányosabb viszonyokat teremt. A program sikerének feltétele a vállalati kultúra és az emberi személy mibenlétéről kialakított helyes álláspont. A méltányosság ezen túl megköveteli egy méltányossági arány felállítását, amely azt hivatott

megszabni, hogy a vállalkozás legtöbbet kereső alkalmazottjának bére maximum hányszorosa lehet a fizikai dolgozók jövedelmének.

A folytonosság elvéből (amely azon alapul, hogy a fizetett bér nem csupán az alkalmazott jövedelme, hanem a vállalkozás költsége is) következik a fenntartható bér koncepciója. „A gazdasági folytonosság elve így annak a vizsgálata, hogy mi az a bér, amit a munkaadó a jó vállalati működés veszélyeztetése nélkül tud megfizetni.”[Alford-Naughton,2004 p.142]

Ez különösen akkor fontos, mikor a bérszínvonal a vállalkozás csökkenő bevételeivel kerül szembe. Ebben a helyzetben is az emberi fejlődés kell, hogy meghatározza a döntéshozatalt. Erre egy megoldás lehet, ha elkerülhetetlen a bércsökkentés, hogy a vállalkozási hierarchia csúcsán lévők fizetéséből arányosan többet tartsanak vissza, a megélhetési bér alatt keresőket, vagy azokat, akik épphogy elérik ezt a szintet pedig kevésbé, vagy egyáltalán ne érintse a bevételcsökkenés hatása.

Tehát a bérezés úgy lehet a felkarolás eszköze, hogy a vállalkozás megélhetési, méltányos és fenntartható jövedelmet biztosít alkalmazottainak. Ennek feltételeit előteremtheti a munkavállalók továbbképzésével, ami jótékony hatással van a piacképességre, a növekedés-részesedés bevezetésével és ösztönzők alkalmazásával, méltányossági arány felállításával és visszaesés esetén progresszív arányú jövedelemcsökkentés alkalmazásával. De mindezekben az emberi fejlődést kell szem előtt tartani, és az adott lehetőségeket figyelembe vevő megfontolással meghozni a döntéseket.

Az alkalmazás és az elbocsátás

Minél közelebb állnak egymáshoz egy ember adottságai és a munkája során ellátandó feladatai, annál inkább fog kiteljesedést érezni foglalkozásának üzése közben. Tehát a munkakörnek megfelelő képességű munkavállaló megtalálása azért is fontos, mert ezen együttállás hiánya korlátozni fogja a teljes emberi fejlődés lehetőségét.

A megfelelő munkavállaló megtalálásához fontos megfelelően meghatározni a feladatait. Leghatásosabb írásos formában megtenni ezt. Az egyik leggyakrabban előforduló hiba azt feltételezi a másikról, hogy ugyanúgy gondolkodik, mint mi. Ez szinte soha nem igaz. Világosan kifejezésre kell juttatni az elvárásokat, a támogatott és helytelenített tevékenységeket.

Érdemes kipróbálni különféle személyiségteszteket. Ehhez beszerezhető viszonyítási alap úgy, hogy több, a betöltendő állással megegyező munkakörben eredményesen dolgozót megkérnek

a teszt kitöltésére, és közös vonásokat keresnek az eredményeikben. A levont következtetések, mint vezérfonal használhatók a felvételi eljáráskor.

A keresztény vállalkozóban felvetődhet a kérdés, hogy csak keresztényeket alkalmazzon-e? Azzal a céllal, hogy elkerüljön más, „normális” vállalkozásoknál felmerülő problémákat. Egyrészt, ha csak azon okból történne megkülönböztetés, hogy a pályázó nem Krisztus követője, az diszkriminációnak számítana, másrészt a tapasztalat az, hogy a keresztény alkalmazottakkal ugyanúgy felszínre kerülnek az elkerülni szándékozott problémák, mint a hitetlenek esetében. Harmadrészt így a keresztény munkáltató elveszítené egy fontos szolgálati lehetőségét, az evangélium közvetítését az alkalmazottak felé. Az alkalmazottak hitre jutása legitim magyarázata lehet a nem keresztény alkalmazotti létszám csökkenésének.

Az elbocsátás intézményét elsőre nehézkes a segítségnyújtás eszközeként látni, de van olyan módja, amely figyelembe veszi az emberi méltóságot, és nem gördít akadályt az emberi fejlődést útjába. Először is, ha a vállalkozás bevételeinek visszaesése miatt költségcsökkentés a cél, akkor az elbocsátásra csak úgy szabad tekinteni, mint az orvos az amputációra, csak életveszély esetén indokolt végső lehetőségként.

Abban az esetben, ha személyesen a munkavállalóval van probléma, Isten Igéje megértő magatartásra, körültekintésre inti a munkaadót,³⁵ és arra, hogy ne álljon távol tőle a társadalmi normák meghaladása a helyzet rendezésének érdekében.³⁶ A szeretet azt követeli meg, hogy a munkavállaló jóindulatból fakadóan legyen azzal szembesítve, ha nem megfelelően végzett el egy feladatot, vagy ha a teljesítménye nem éri el a kívánt szintet. Soha nem szabad elfeledkezni az emberi méltóságról, az ember értékes voltáról, de nem kerülhető el a nem elfogadott viselkedéssel való szembesítés. Az igazság és szeretet alkalmazása ebben a helyzetben azt jelenti, hogy pozitív és javító szándékú megoldást kell keresni, s ezt olyan módon kivitelezni, ami nem hagy kétséget a dolgozó értékes volta felől, s ezzel egy időben kifejezi a változás szükségességét.

A probléma nyilvánvalóvá válása után lehetőséget kell adni a munkavállalónak a változásra türelmi idő biztosításával. Ha a kívánt változások megtörténnek, nincs szükség az elbocsátásra. Ha a türelmi idő alkalmazása nem jár sikerrel, és a döntés végleges, azt minél előbb végre kell hajtani. Ha nincs akadálya, a munkaadónak gondoskodnia kell referenciáról, és ha igényli a volt alkalmazott, segítségéről a következő munkahelyének megtalálásában.

³⁵ Mt 9,13

³⁶ Mt 18,21-22

Természetesen a dolgozóra külső tényezők is hatással vannak, először a jobbat kell feltételezni, ha megváltozik az alkalmazott viselkedése, s igyekezni kell megismerni az okot, a külső behatást, amitől szenved az illető, nem rögtön az elbocsátást kilátásba helyezni.

Richard Chewing öt pontban foglalta össze, hogyan lehet a nem megfelelő viselkedést kezelni az igazság, a szeretet és a kedvesség elveit figyelembe véve. [Chewing et al.1990]

- Valódi érdeklődésnek kell társulnia a viselkedés nem kívánatos következményeinek elhárításához.

A sikeres feddésnek három összetevője van. A meglévő törődő viszonyulás a felek között, ha csak lehet, valódi érdeklődés tanúsítása a megfeddett irányában és bárminemű személyeskedés kerülése, a tanúsított magatartást kell kijavítani, nem az ember értékét megkérdőjelezni.

- Az elvárások világos közlésének mindig meg kell előznie a rendre utasítást. A vétkes fél tudatában volt az elvárt viselkedésnek? Csak akkor lehet elmarasztaló intézkedést fogantatosítani, ha az elkövető tudatosan hibázott.

- Az elvárásokra vonatkozó direktívák és a következmények nem mindig maguktól értetődők.

A munkaadó felelős azért, hogy a munkavállaló valóban értse a rá vonatkozó elvárásokat. Érdemes visszajelzést kérni.

- A hiba elkövetése után, amint lehetséges, építő, javítást célzó intézkedésre van szükség. A késlekedés lehetőséget ad a hiba újbóli elkövetésére, erősíti a feltevést, hogy nem lesz következménye és meg lesz tűrve a hiba, vagy, hogy úgyis feledésbe merül.

- A helyreigazításnak igazságosnak kell lennie.

Ez magában foglalja annak kívánalmát, hogy négy szemközti történjen a megrovás, ne szégyenüljön meg nyilvánosan az alkalmazott; ha mások is vétkesek, őket is felelősségre kell vonni. Az igazságtalanság tudja leginkább akadályozni a cél elérését.

Nem kell kereszténynek lenni ahhoz, hogy valaki tisztességes legyen. Senkit nem kell meggyőzni például arról, hogy a kiváló minőségű termékek erősítik a fogyasztói hűséget és a hosszú távú profitabilitást. Továbbá, hogy a törvények betartása segíti a bizalmat és a bírságok elkerülését. Ugyanígy az alkalmazottakra való odafigyelés csökkenti a fluktuációt. Akik nem keresik Isten akaratát, nem feltétlen közönyösek, sokszor célt ér náluk a tisztességre való hivatkozás.

A keresztény világnézet különbözik a többitől, de a keresztények nem jelenthetik ki, hogy technológiailag vagy intellektuálisan kompetensebbek lennének. Ugyanazzal a figyelemmel és odaszánással kell foglalkozni a keresztény és nem keresztény dolgozóval is, amit magának elvárna az ember, hiszen mindenki Isten képére teremtett, de emellett bukott természet hordozója is.

Az alkalmazott mint tulajdonos

Chewing jó lehetőségnek látja azt, hogyha ezt a társasági forma és a helyzet lehetővé teszi, akkor az alkalmazott is legyen tulajdonos.[Chewing et al.1990] Nem csak a befektetők, hanem a dolgozók is kockázatot vállalnak, hiszen a megélhetésük a cég profitabilitásától és stabilitásától függ, ezért ez egy jó lehetőség arra, hogy ők is szerepet kapjanak a döntéshozatalban. Számos más előny is felismerhető, a konstrukció csökkenti az esetleges érdekellentéteket a menedzsment és a beosztottak között. Az alkalmazottak tulajdoni részesedésük révén közvetlenül érdekeltté válnak a vállalkozás jólétében, ez arra ösztönzi őket, hogy keményebben és kreatívabban végezzék munkájukat, bátrabban megosztják ötleteiket a termelés vagy a termék fejlesztését illetően. Motiváltak arra, hogy az egész vállalkozás érdekeit vegyék figyelembe, ne csak a sajátjaikat. Nehézségek idején nagyobb hajlandósággal készek áldozatot vállalni, mint a tulajdoni részesedéssel nem rendelkezők. Ha a dolgozók és a tulajdonosok osztoznak a kockázatokon és az eredményen is, az elősegíti a felelősségvállalást és az elszámoltathatóság megvalósulását is.

Összefoglalva: a keresztény vállalkozás úgy karolhatja fel a munkavállalót az alkalmazás eszközeivel, hogy vallási hovatartozásra való tekintet nélkül azt várja el tőle, hogy képes legyen elvégezni a munkát, és be tudja tartani az alkalmazottak számára megfogalmazott szabályokat. Ezen túl azzal, hogy pontos feladat meghatározással és a jelentkező személyiségének és adottságainak vizsgálatával olyan pozícióban foglalkoztatja a munkavállalót, aminek betöltése közben a kiteljesedés felé fejlődhet. Az elbocsátás esetében pedig úgy segíthet, hogy nem ezt tartja kézenfekvő lehetőségnek, hanem kész a probléma okát megismerni, és célja a helyzet megoldása. Ha a döntés elkerülhetetlen, türelmi időt biztosít, és abban az esetben, ha ez nem válik be, az elbocsátáskor felajánlja segítségét másik munkahely felkutatásában.

Elvek a gyakorlatban- a Beckett Corporation példája

John D. Beckett munkatársaival három alapvető elvet fogalmazott meg vállalata számára: integritás, kiválóság és az ember mély tisztelete. [Beckett,1998] A harmadik elv gyakorlati alkalmazása kiváló például szolgál, arra, hogyan lehet a vállalkozás a munkavállaló támogatója, segítője és gyámolítója.

Beckett az Ószövetség tanulmányozása során felfigyelt egy szokásra, ami az ókori városokat jellemezte. A városkapuknál foglaltak helyt a vének, felügyelve, ki jön be, s ki megy el. Ezt úgy alkalmazza, hogy a jelentkezők utolsó körös interjúját személyesen ő bonyolítja le. A vállalat "kapuin" belépőknek meghatározó hatása van annak sikerességére. Igyekszik felmérni, hogy a jelentkező meg fogja-e találni a helyét a kollégái között, hogy "passzol-e" a vállalkozáshoz? Ha van rá lehetőség a vezetői pozíciók jelöltjeinek házastársait is felkeresi, hogy megismerhessék a vállalatot.

A Beckett Corporation munkavállalókhöz való viszonyulása azon alapszik, hogy Isten a saját képére teremtette az embert, így egyedi és végtelen értékkel felruházva őt. Azt tűzték ki célul, hogy munkájuk és munkakapcsolataik legyenek méltóak, kihívást rejtők, jutalmazók és élvezetesekek. Munkavállalóik jólétét és folyamatos fejlődését prioritásnak tekintik.

Ez megmutatkozik például abban, hogy létrehozta egy az Egyesült Államokban nagyon ritka, az új gyermekkel bővülő családokat érintő eljárásmodot. A szülők otthon maradhatnak fél évig, ebben az időszakban fizetésük felét juttatják nekik, utána részmunkaidőben dolgozhatnak a következő három évben. Ezek vonatkoznak az örökbefogadó szülőkre is, ők örökbefogadott gyermekeként egyszeri 1500 dollár támogatásra is jogosultak.

Saját maguk végzik munkatársaik továbbképzését is, bátorítva őket arra, hogy több területen kipróbálják magukat, és több lehetőséget és időt kínálnak arra, hogy mindenki megtalálja saját 'piaci rését' a vállalatban belül. Azt vallják, hogy Isten mindenkit céllal teremtett, mindenkivel személyre szabott terve van, s munkaadóként az a feladatuk, hogy olyan környezetet teremtsenek, amiben növekedhetnek, és lehetővé válik számukra az ebbe a tervbe való belesimulás.

A felvételi folyamat célja azt eldönteni, hogy a jelentkező arra van-e elhívva, hogy velük dolgozzon, többször kerül sor elbeszélgetésre, ezeket utána kielemezzik. Több tesztet lefolytatnak, keresve azokat a képességeket, amire szükség van az adott munkakör betöltéséhez, utánajárnak a jelentkező ajánlásainak. Imában az egész folyamatot Istenre bízák. Az imádság lágyítja a szívet, érzékenyebbé teszi Isten akaratának megértésére és emlékeztet az Istentől való függésre.

A tapasztalatok szerint ez az eljárás később rengeteget jelent, kiváltképp akkor, ha a felvett dolgozó a későbbiekben nehézségekkel szembesül, s akkor felbátorodhat az által, hogy tudja, erre a feladatra hivatott el, itt a helye.

A vállalat speciális továbbképzés keretében képi a vezetőket arra, hogyan tudják „szolgálni” beosztottaikat, megkövetelés helyett elősegíteni, kritizálás helyett tanítani. Mindössze négy hierarchiai szintű vállalati struktúrát alakítottak ki, hogy kifejezzék, az ember értéke nem a beosztásától függ.

Rendszeresen szerveznek alkalmazotti kerekasztalokat, ahol közvetlenül a menedzsmenttel vitathatják meg a kulcskérdéseket, elősegítve a folyamatos fejlődést.

4.4 A szállító

Burkett [2007] alapján vizsgálom a keresztény vállalkozás kötelezettségét a szállítóival szemben. A Példabeszédek könyvében olvashatjuk: „Ne késs jót tenni a rászorulóval, ha módodban van, hogy megtedd! Ha van mit adnod, ne mondd embertársadnak: Menj el, jöjj holnap, majd akkor adok!”³⁷ Ez az irányelv ellentmond annak az üzleti gyakorlatnak, hogy a működő tőke kamatmentes forrásának tekintik a szállítókat, mivel olcsóbb nekik tartozni, mint a banknak. Természetesen vannak kivételes esetek, de a vállalkozás sérti az igazságosság bibliai elvét, ha csak pénzt akar megtakarítani a fizetés késleltetésével. Nem tisztességes úgy rendelést leadni, hogy közben még vannak kifizetetlen számlák. Előfordulhat, hogy azért nem tud fizetni, mert az ő ügyfelei sem teljesítik az irányában fennálló kötelezettségeiket, és ha időben kifizetné minden tartozását a szállítói felé, akkor csődbe menne. Ebben az esetben ajánlatos bevonni a szállítókat a döntésbe, akiknek jól felfogott érdekük, hogy együttműködjenek, így esélyük van biztosítani, hogy megkapják, ami jár nekik ahelyett, hogy egy kétes kimenetelű felszámolási eljárás eredményében bíznának.

A szállítók hasznos működését tehát azzal támogathatja a vállalkozás, hogyha rendelkezésére áll a megfelelő pénzüsszeg, akkor nem késlelteti a kifizetést, hanem időben kiegyenlíti a velük szemben fennálló tartozását, ezzel eleget téve a becsületes működés bibliai elvének is.

³⁷ Péld 3,27-28

4.5 A tulajdonos

Minden keresztény ember kötelessége a rá bízottakról való gondoskodás³⁸, nincs ez máshogy a vállalkozás tulajdonosának esetében sem. Valószínűleg az is szerepel a vállalkozás létrehozásának céljai között, hogy előteremtse a vállalkozás hasznából előállítható alapvető javakat (pl.: pénz, élelem, ruházat, otthon), amelyekre azért van szükség, hogy ezeket a kiemelkedő javak (pl.: barátság, személyes fejlődés, erkölcsi önuralom) megszerzésének szolgálatába állítsa.

A vállalkozásnak bölcsen kell gazdálkodnia az erőforrásaival, hogy úgy használja fel azokat, hogy mind a nyereséget, mind a munkavállalók jólétét növelje, fenntartható legyen, és a javak igazságos elosztásáról is gondoskodjon, melynek része az igazságos megtérülés elve is a tulajdonos részére. [Az üzleti vezető hivatása,2014]

Továbbá, ha a tulajdonos maga is a vállalkozás kötelékében munkálkodik, ugyanúgy vonatkoznak rá a segítségnyújtás alkalmazottakra vonatkozó eszközei, hogy olyan munkát végezessen, ami kiteljesedést nyújt neki, és általa emberi mivoltában fejlődhet, hogy az anyagi javadalmozása összhangban legyen a szükségletek, a hozzájárulás és a folytonosság elvével.

A tulajdonos azon jellemzője miatt, hogy a teremtett világ egy piciny részét birtokolja, részben Istent tükrözi vissza, akié „a föld, és ami betölti, a földkerekség és a rajta lakók.” [Zsolt. 24:1]³⁹Azzal, hogy a tulajdonáról gondoskodik, a Mennyei Atyát imitálja, aki az egész univerzum gondviselője. Isten gyönyörködik abban, mikor teremtményei visszatükrözik őt.

Mindezek fényében a tulajdonost úgy segítheti a vállalkozás, hogy befektetései arányában részesül a tevékenység hasznából, amely által lehetősége nyílik a kiemelkedő javak megszerzéséhez szükséges feltételek biztosítására, ez által is gondoskodva azokról, akikért személyesen ő tartozik felelősséggel, ezzel is alkalmat adva neki az Isten képmásaként való kiteljesedésre.

4.6 A gyülekezet

A keresztény vállalkozás elsődleges célja Isten szolgálata. Erre számos lehetősége van, ezek egyike Isten Igéje hirdetésének anyagi támogatása tized fizetésével, ez azt jelenti, hogy a vállalat bevételének egy részét a gyülekezetnek adja. Ez egy lényeges funkció, de csak az egyik

³⁸ 1Tim 5,8

³⁹ Lásd még: 3Móz 25,23 ; Zsolt 50,10-12 1Kor 4:7

összetevője az Isten szolgálatát célzó vállalkozás célkitűzéseinek, nem önmagában ez teszi kereszténnyé.

A tizedfizetést nem nevezhetjük törvénynek, mert ennek elmulasztása esetén nem voltak felhatalmazva a zsidók büntetés kiszabására, mint a törvények esetében. De Malakiás próféta említés tesz a tized visszatartásának következményéről.⁴⁰

Pál apostol a tizedfizetést az Isten munkájához való önkéntes hozzájárulásként értelmezte. „Mindenki úgy adjon, ahogyan előre eldöntötte szívében, ne kedvetlenül vagy kényszerűségből, mert a jókedvű adakozót szereti az Isten.” [2Kor 9,7]

Tizedet fizetni azt jelenti, hogy a vállalkozó elismeri Isten uralmát minden tulajdona felett, illetve, azt, hogy jobban bízunk az Ő gondoskodásában, mint a pénzben. Ezen kívül ellenszere a kapzsiságnak és pénzsóvárságnak, ami minden rossz gyökere⁴¹, illetve a tized fizetése a hit próbája is. [Pink, 2011] Továbbá kifejezi az Isten és az ő népe felé irányuló szeretetet is.

A vagyonfelhalmozás nem lehet célja egy kereszténynek, de amikor Isten jó anyagi helyzetet ad jó sáfárként, azt mások életminőségének javítására kell felhasználnia nagylelkű adakozással és átgondolt befektetésekkel.

Fontos tisztázni az adakozás és az Isten áldásai közötti kapcsolatot. Gyökeresen téves az az elképzelés, hogy a tizeddel vagy anyagi juttatásokkal Isten manipulálható, rákényszeríthető, hogy kiárassza áldásait. Mégis, a vetés és aratás törvénye egy bibliai elv. „... amit vet az ember, azt fogja aratni is.”⁴²

A gyülekezet felé gyámolító lehet a keresztény vállalkozás, ha bevételének egy részét neki adja, ezzel az Urat szolgálva és támogatva az Isten Igéjének hirdetését, aminek maga a keresztény vállalkozó is haszonélvezője.

4.7 Az állam

Mikor Jézust megkérdezték, kell-e adót fizetni, ezt válaszolta: „Adjátok meg a császárnak, ami a császáré, és az Istennek, ami az Istené.” [Luk 20,25] Ebből evidens, hogy a keresztény vállalkozónak ma az államnak kell megadnia azt, ami jár neki.

A következő megtörtént eset jól szemlélteti, hogyan lehet egy vállalkozás felkarolója az állam által képviselt közösségnek. Egy keresztény angol üzletember vállalkozást indított

⁴⁰ Mal 3,9

⁴¹ 1Tim 6,10

⁴² Gal 6,7

Moldovában, ahol akkor 0%-os társasági adó volt érvényben, azaz nem volt adófizetési kötelezettsége a társaságnak. A vállalkozó meggyőződése folytán mégis kész volt túl menni a törvényben szabott kötelezettségein, mert az általa vallott keresztény közjó elve szerint a közösségnek részesednie kell az ő erőforrásaival gazdálkodó, azt hasznosító csoport által előállított javakból. A vállalkozó megkereste az illetékes államigazgatási szervet, és olyan szerződést kötött, melyben a vállalkozás kötelezte magát éves nyereségének adott százalékát befizetni az állami költségvetésbe. Az így befizetésre kerülő pénz az ország infrastrukturális fejlesztésére, a csatornarendszer kiépítésére lett felhasználva, s valóban annak a közösségnek a javára vált, akik nélkül a társaság nem működhetett volna.⁴³

4.8 A természeti környezet

A Teremtő azzal bízta meg az első emberpárt és rajtuk keresztül az egész emberiséget, hogy a földi erőforrásokat a maguk javára hasznosítsák. Hogy eledelt termeljenek, hogy lakhatást biztosítsanak, hogy iparos munkát és művészeti alkotó tevékenységet végezzenek, létrehozva különböző épületeket, közlekedési eszközöket és mindenféle találmányt, ami a javukat szolgálja. A bűn következtében ellentét jelent meg a teremtett világ és az ember kapcsolatában, az ember le akarja uralni Isten alkotását, bármennyire próbál az ellenállni. Az ember zsarnokoskodik a természeti környezeten, mintsem gondozza, kihasználja az erőforrásait, nem pedig felhasználja azokat. Ebből pedig rengeteg embernek kára származik, a keresztény vállalkozásnak abból a szempontból kell megközelítenie a teremtésvédelmet, hogy úgy szeressen másokat, mint önmagát szereti. Azért érdekelje, hogy ne szennyezze, például a természetes vizeket, azért legyen képességeihez mérten segítője a helyreállításnak, mert csökkenteni akarja a szenvedést, például a szennyezett víz ivásából fakadó betegségek által okozott szenvedést. A legjobb ok a környezet védelmére az emberek és nem a földanya szeretete. A teremtett világ a Teremtőé, aki azért alkotta, hogy az embert szolgálja, hogy az ember élvezze, de ha az isteni rendet elrontjuk, szenvedést okozunk az embernek. Ha a keresztény vállalkozás szem előtt tartja az emberek szeretetét, az isteni rend fenntartására kell törekednie.

Sajnos sokan félreértelmezik azt, hogy Isten azzal bízta meg az embert, hogy uralkodjon a teremtett világ felett.⁴⁴A Teremtő megbízása nem kihasználásra, hanem művelésre és őrzésre

⁴³ Alastair Mitchell-Baker szóbeli közlése nyomán

⁴⁴ 1Móz 1,28

vonatkozik.⁴⁵Mikor Isten hatalmat adott arra, hogy felhasználjuk az erőforrásokat, ehhez adott útmutatást is a gondos gazda metaforájában. A pazarlás, pusztítás és a kizsákmányolás nem férnek bele ebbe a képbe. Nem élhetünk vissza Isten bizalmával.

Isten törődik azzal, hogyan gazdálkodunk a véges forrásokkal. Az Ószövetségben megparancsolja a zsidóknak, hogy minden hetedik évben hagyják parlagon „pihenni” a földet.⁴⁶Isten törődik az állatokkal is, a Példabeszédek könyvében olvassuk, hogy az igaz ember gondoskodik állatának szükségéről.⁴⁷Isten mindent céllal teremtett, teremtményei bámulatosak. Az állatok élőhelyének felszámolása semmibe veszi a Teremtő munkáját.

A környezet feletti helyes uralomgyakorlásnak a legnagyobb akadálya a közömbösség, a türelmetlenség és a kapzsiság. A technológiai fejlődés gyorsasága nem hagy időt arra, hogy a következmények és mellékhatások fel legyenek tárva. A versengő piacon az idő pénz, mindenki gyorsabb akar lenni a versenytársaknál. A nyomás, hogy elsőként vezessen be egy terméket a piacra, háttérbe szorítja azt, hogy minden veszélyességet tesztelő vizsgálat lefolytatódjon. A nagyobb piaci részesedés és nagyobb profitszint hajszolása fontosabb, mint a környezettel való törődés. Keresztényként a jó sáfárság megköveteli a teremtett világ számításba vételét. Richard C. Chewing a washingtoni Applied Energy Servicest példaként hozza arra, hogy hogyan lehet ezt a felelősséget komolyan venni. A cég hőerőműveket működtet, magas fejlettségű tisztító és szűrő eszközöket alkalmaz, hogy az égési folyamat a lehető legtisztább legyen, de még így sem lehet elérni, hogy a légkörbe kerülő melléktermékek teljesen szennyeződésmentesek legyenek, ezért a társaság annyi fát ültet, amennyi elég a levegő megtisztításához. Az eljárás nem tökéletes, de a környezetért való felelősség egy lehetséges megközelítése. [Chewing et al.1990]

A természeti környezetet tehát azzal segítheti a vállalkozás, hogy magára mint Isten által megbízott sáfárra tekint, akinek feladata úgy gazdálkodni az erőforrásokkal, hogy az ne növelje az emberi szenvedést, hanem csökkentse, és az embertársak felé tanúsított szeretetből fakadóan tegyen az isteni rend helyreállításáért.

⁴⁵ 1Móz 2,15

⁴⁶ 2Móz 23,10-11; 3Móz 25,4

⁴⁷ Péld 12,10

5. A KUTATÁS

5.1 A kutatás módszere

A megkérdezettekkel előre megalkotott kérdések mentén haladva készítettem interjút, öt válaszadó esetében személyes formában, a további két vállalkozó elfoglaltsága miatt írásban fejtette ki válaszait a számára továbbított kérdésekre.

A megkérdezésre két lépcsőben került sor. Három alany esetében azt az interjút használtam fel, ami 2018 őszen, egy TDK-dolgozat kapcsán készült. Az ezekhez az interjúkhoz használt kérdéssor utána kisebb változásokon ment át, s a maradék négy interjúnak már ez a változat szolgáltatta az alapját. Az első kérdéssorból azokat a kérdéseket használtam fel a válaszok összesítésénél, amik a másodikban is megtalálhatók.

A válaszadók

A válaszadók populációját hét gyakorló keresztény vállalkozó képi, kettőjükről (V1, V2) egy keresztény konferencián keresztül szereztem tudomást, amelyet vállalkozóknak szerveztek. Három (V3, V4, V5) interjúalanyt egy magyar keresztény mozgalmon keresztül kerestem meg. V6 vállalkozót egy amerikai eredetű missziós alapítvány munkatársa ajánlotta figyelmembe, a V7-es jelű alanyt pedig azután kerestem meg, hogy egy vele készült interjúba "botlottam" a legnagyobb videómegosztón. Mind a heten alapítójuk és vezetőjük saját vállalkozásuknak, mindannyian a szolgáltatóiparban tevékenykednek. A dolgozatomban V1-el jelölt megkérdezett egy méretes - azaz méretre szabott - ingeket és zakókat készítő vállalkozás tulajdonosa. A V2-es megjelöléssel szereplő válaszadó vállalkozása digitális marketinggel, azon belül is tartalommarketinggel foglalkozik, oktatásra és szövegek létrehozására koncentrálna. A V3 üzleti tanácsadással foglalkozik Nagy-Britanniában, V4 cége élelmiszer és ital nagykereskedelemben érdekelt. V5 és munkatársai integrált vállalatirányítási rendszereket terveznek, vezetnek be és üzemeltetnek. V6 egy étterem és kávéház vezetője az Amerikai Egyesült Államokban. V7 vállalkozása pedig napelem illetve klíma rendszereket telepít.

A kutatás központi kérdése

A kutatás tárgya, hogy mitől keresztény egy vállalkozás, mik azok az értékek, amik a vezető gondolkodását meghatározzák. Illetve, hogy ezek milyen gyakorlati intézkedéseken keresztül tudnak megvalósulni, és hogyan lehet egy gazdasági társaság a gyámolítás eszköze az érintettjei felé. Az interjú során feltett kérdésekkel minél több irányból igyekeztem megközelíteni a témakört,

vonatkozik kérdés például arra, hogy mi adja a motivációt a tevékenység ilyen módon történő végzéséhez, hogyan lehet megtalálni az egyensúlyt a hit és a realitás figyelembe vétele között, hogy milyen előnyei és esetleges hátrányai vannak annak, ha az ember keresztény fejjel vállalkozni kezd.

5.2 A kutatás eredménye

5.2.1 Mi ösztönözte arra, hogy saját vállalkozást indítson?

Erre a kérdésre alapvetően kétféle választ kaptam attól függően, hogy a válaszadó már keresztényként, vagy még megtérése előtt kezdett vállalkozni. Az első esetben a fő hajtóerő a megélhetés megteremtése, a kihívással való szembesülés izgalma, a saját javak előállításának lehetősége volt.

„Én jövedelemre akartam szert tenni, ezért kezdtem hamis öltönyök értékesítésébe csomagtartóból, feketén.” (V1)

„Szeretek dolgokat kitalálni, szeretek olyan területekre kihajózni, ahol még más nem járt...” (V4)

„A rendszerváltás után nagy átalakulások voltak, s akkor én saját vállalkozásomban kezdtem gondolkodni, s meg is alapítottam.” (V5)

A második esetben az anyagi háttér megteremtése mellett megjelent Isten elhívása, mint motivációs tényező, a lehetőség a szolgálatra, s hogy pozitív hatással legyen azoknak az életére, akikkel találkozik.

„Szolgálni azt, aki magát föláldozva szolgált mindannyiunkat.” (V2)

„Isten munkálkodik a világban és arra hívott, hogy csatlakozzam hozzá, hogy rá mutassak a viselkedéssel, hogy adakozzak a haszonból, hogy jól bánjak az alkalmazottakkal, és hogy kiválóan szolgáljam az ügyfeleket.” (V3)

„Ami leginkább izgatott, az a lehetőség, hogy hatással lehetek a közösségre. Egy vállalkozás vezetése sok ajtót kinyit, sok lehetőséget kínál, amik nincsenek, ha az ember lelkészként, vagy misszionáriusként szolgálja az Urat. A Péld. 11,10⁴⁸ nagyon megfogott, ha a vállalkozás fókuszában a közösség jóléte van, s annak lesz eszköze, akkor Krisztusról tesz bizonyosságot, s ha érdekli a közösség szükségleteinek betöltése, akkor a város örvendezik.” (V6)

⁴⁸ Az angol szöveg kicsit eltér a magyartól:

When the righteous prosper, the city rejoices (New International Version)

Mikor az igaz bővelkedik, ujjong a város

„Két dolog ösztönzött, hogy jövedelmet biztosítson a családnak, illetve hogy szabadon tudjam csinálni a szolgálati munkámat, el tudjak akár utazni istentiszteletre több 100 km-re, akár egy héten többször is el tudjak mozdulni imaalkalomra, egyéb egyházi tevékenységre, tehát a függetlenség. Az elején rövidebb időre, de most már el tudok menni akár két hétre is szolgálni különböző szervezetekben.” (V7)

5.2.2 Mely keresztény értékek, s hogyan tudnak megvalósulni a vállalkozás működése során?

A válaszok öt kulcsfogalomban foglalhatók össze: Isten mindenhatóságának elismerése, szeretet, a rászorulókat támogatása, korrektség és a család elsőbbsége.

Isten mindenhatóságának elismerése egyrészt megjelent a sáfár szemléleten keresztül, azaz, hogy a vállalkozás Isten tulajdona, a vezető „csak” a megbízott intézője, gondviselője. Illetve abban, hogy Isten a tudás forrása, ezért elkerülhetetlen a bevonása a döntéshozási folyamatba.

„El kellett szakadnom attól, hogy amit én irányítok, az az enyém, ez nem az enyém, Krisztusé, s én arra vagyok rendelve, hogy a legjobb tudásom szerint gyarapítsam az Istenét. Ez a gondolkodás az alapja annak, hogy megérttem a tizedfizetésre, s emiatt nem merül fel bennem, hogy ne fizessem meg az adót, mert azelőtt ahhoz ragaszkodtam, - a pénzhez és nyereséghez -, ami nem is volt az enyém” (V1)

„... hogyha egy nagy feladat előtt állunk, akkor imádkozunk azért, hogy ezt a feladatot meg tudjuk oldani, és én magam pedig folyamatosan keresem Isten akaratát a munkám elvégzésében és Isten meg is szokta mutatni.” (V4)

„Ha valaki igyekszik jó döntést hozni, abba Istent is be kell vonni, Istentől kell elkérni a tudást, adott esetben imádkozni kell, meg kell kérdezni Istent, időt kell hagyni rá, hogy választ kapjon az ember, s úgy gondolom, hogy igazából ettől lesz az ember keresztény vállalkozó, nem attól, hogy nem csalunk adót és szépen beszélünk a dolgozókkal.” (V5)

A szeretetet a hosszú távú kapcsolatok elsőbbségéért, a jól létező feltételeinek biztosításaként, empátiaként és megértésként fogalmazták meg.

„A kapcsolatot, az embert tartom szem előtt, ha az öltöny harmadik igazításra sem jó, akkor teljes pénz visszafizetéses garancia lép életbe.” (V1)

„Őszintén azon vagyunk, hogy hosszú távú kapcsolatokat építsünk.” (V3)

„Az egész vállalat működését annak mentén irányítom, hogy a munkatársaim komfortosan, jól érezzék magukat, s biztosítsak minden olyan anyagi, lelki és szellemi feltételt, ami ahhoz kell, hogy a lehető legjobban tudják végezni munkájukat.”(V4)

„Maximális empátia, együttérzés, kinek mire van szüksége. Nem attól megy az üzlet, hogy minden nap gőzerővel dolgozunk, hanem hogy megértjük a hozzánk tartozók érzéseit, problémáit át tudjuk érezni. Tulajdonképpen ez a lényeg, hogy amerre jár az ember, ott jó nyomokat hagyjon hátra.” (V7)

A rászorulókat támogatása gyakorlati tevékenységeken keresztül jelent meg.

V2 vállalkozó cége a jótékonyági szervezetek számára szabad kapacitásának terhére díjmentesen dolgozik.

V6 vezetésével az étterem minden hónapban vendégül látja egy vacsorára a város hajléktalanjait, kb. 120 főt. Önkéntes felszolgálókkal, a normális éttermi működés szerint, ezzel szeretnék azt kifejezni, hogy értékelik, és számon tartják ezeket az embereket, mert Jézus is így tesz. Ezen túl mindenkinek lehetősége van előre megvásárolni egy adag ételt olyanok számára, akik ezt nem engedhetik meg maguknak, minden egyes ilyen előre kifizetett adaghoz az étterem hozzáad még egyet, s az így összegyűlt mennyiséget a partnereiken keresztül osztják szét a rászorulókat között, akik így ingyen fogyaszthatnak az étteremben, ez lehetőség arra, hogy bárki részt vehessen a támogatásban.

Az étterem nyitása előtt az interjúalany egy másik vállalkozást vezetett, ahol egy kivétellel minden üzem az USA-ban működött. Azt az egyet azért létesítették Moldovában, mert akkoriban az volt az emberkereskedelem első számú motorja. Az üzemben negyven veszélyeztetett nőt foglalkoztattak, az amerikai béreknél kevesebb volt a fizetésük, de jóval magasabb a helyi átlagbérnél, ez az együttműködés később tovább is fejlődött, beszálltak a helyi infrastruktúra fejlesztésébe, illetve közösségi központot is építettek.

A következő kulcsszó a korrektség volt.

„Megfelelünk az általunk tett ígéreteknak.” (V3)

„Az első alapvető a korrektség, az ígéretek tartása az ügyfelek felé, a kollégák felé.”(V7)

A család elsőbbsége is jelentős hangsúlyt kapott.

V1 kifejezetten azzal a céllal veszi ki időt a vállalkozásából, s tölti a feleségével, hogy tíz év múlva ne csak üzlete, hanem működő házassága is legyen.

„Lényeges a családok közvetett támogatása, ha valamelyik munkatárs gyermekének bármilyen problémája van, akkor szabadságot sem kell kivennie, az a prioritás, hogy otthon rendeződjenek a dolgok, akár a gyermekkel, akár a házastárssal.”(V4)

V5 cégében, ha a munkakör megengedi, s szükséges, például kisgyermekes szülők esetén, lehetséges teljesen rugalmas munkaidőben, akár otthonról dolgozni, s ennek technikai feltételeit a vállalkozás teljes körűen biztosítja.

5.2.3 Hogyan tud a vállalkozás az érintettek gyámolítója lenni?

Az ügyfél felé

Sokféle megfogalmazásban jelent meg, de röviden úgy lehet összefoglalni a válaszadók véleményét, hogy akkor tudja leginkább segíteni a vállalkozás az ügyfelet, ha időt és energiát fektet abba, ha megismeri, ha nem a termékértékesítés a legfontosabb, hanem a kapcsolat, az egyértelmű kommunikáció, a figyelem és meghallgatás.

„Az a feladatom, hogy a szakértelmem teljes felhasználásával megismerjem a személyiségét, hogy milyen karakter, hogy a lehető legtermészetesebb legyen rajta a zakó, az én munkám az egész emberrel való törődésről szól, nem trendekről vagy divatokról.”(V1)

„Az ügyfeleinket a tiszta kommunikációval szolgáljuk, hogy egyértelműen megbeszéljük, miért mi jár és azt valóban megvalósítjuk. Hogy felelősséget vállalunk (ami itt garanciavállalást is jelent), nem alkudozunk, ha mégis, akkor nem profitszerzés miatt, hanem átláthatóan kommunikáljuk, mennyit tudunk valamire szólni és mikor.”(V2)

„Az ügyfelekkel kapcsolatban az alázat szerintem rendkívül fontos dolog, az alázathoz az is hozzátartozik, hogy meghallgatjuk az embereket, s odafigyelünk arra, hogy mit mondanak, nem pedig mi mondjuk el. Úgyhogy én igyekszem azt a technikát folytatni, hogy én maximum 25%-ot beszélek és 75%-ot beszéljen a vevő vagy az ügyfél, s ez általában sokkal jobban szokott működni.”(V5)

„Ismerni kell az ügyfelek helyzetét: nem szoktam úgy árajánlatot tenni, hogy nem látom az ügyfelet, mindig minden helyszínre kiutazok. A személyes kontaktus, a beszélgetés, a hozzáállás, amit ott sikerül tanúsítani, emiatt sokkal könnyebb üzletet létrehozni, mert megvan az egymás szemébe nézés, a kapcsolat, amitől lesz az ügyfélnek bizalma felénk. Megismerjük annyira, hogy tudjuk, milyen munkafolyamatnál kell bátorítani, ha nincs e-mailje kivinni az ajánlatot, személyesen elhozni a meghatalmazást, ne várjon a postára, stb. ez be szokott jönni ez a hozzáállás, lóti-futi munka, de meg szokott térülni.”(V7)

Az alkalmazott felé

A válaszokban a két visszatérő elem egyrészt a vezető elérhetősége volt, hogy legyen megközelíthető, s érdekelje a munkatársak hogyléte, másrészt pedig az alkalmazott előrehaladásának, fejlődésének és kiteljesedésének elősegítése.

„Nekem figyelniem kell, hogy az emberek, akikkel együtt dolgozom, hogy vannak, ha konfliktus, nehézség van, meg kell mutatnom olyan nézőpontokat, amin keresztül az egyik a másikat el tudja fogadni.” (V1)

„A közvetlen vezető felettesei is bármikor elérhetőek a munkatárs számára.” (V2)

„Nálunk nyitott irodák vannak, az ajtónak alapvetően nyitva kell lenni. Ezzel gyakorlatilag üzenünk mindenki számára, hogy nyugodtan be lehet jönni, el lehet mondani a dolgokat. Az operatív feladatok ellátásához én már nem kellek, de nincs olyan nap, hogy ne menjek be a munkahelyemre, s ne beszélgessek el emberekkel. Nagyon fontosnak tartom a beszélgetést, nagyon fontosnak tartom azt, hogyha az emberek beszélgetnek, akkor elkezdenek egyre mélyebbre menni, s egyre jobban megismerni egymást, cél, hogy lehetőleg szívtől szívig kapcsolatok legyenek a kollégák között, ez alatt nem bizalmaskodást értek, hanem hogy kedveljék egymást. A munkatársainkat nemcsak kizárólag számokban mérjük, természetesen teljesíteni kell, de ugyanakkor a másik oldalon nálunk van egy nagyon erős lelki megítélése is a dolgoknak.” (V4)

„Azt tűztük ki célul, hogy hatékony és értelmes munka biztosításával megadjuk a kiteljesedés lehetőségét. Az alkalmazottaink önállóan, szabadon oszthatják be munkájukat, és támogatjuk az egyéni projektjeiket, törekvéseiket a céges infrastruktúra rendelkezésre bocsátásával.” (V2)

„Mi azt a módszert alkalmazzuk, hogy még egyetemistaként vesszük föl a munkavállalókat, és 1-3 év alatt kiképezzük őket, ez jó nekünk is, de nekik is, mert nagyon intenzív képzést kapnak, s gyorsan gyakorlati szakemberekké válhatnak.” (V5)

„Azzal tudjuk leginkább az alkalmazottainkat segíteni, hogy olyan munkakörnyezetet teremtünk, ahol értékelik őket, ahol kihasználhatják saját adottságaikat, s növekedhetnek bennük, teret adunk az ambícióiknak, a moldovai alkalmazottak esetében lehetőséget adtunk a mély szegénységből való kitörésre.” (V6)

A beszállító felé

Hasonlóan, mint a vevők esetében, itt is a kapcsolat elsőbbsége jelent meg leginkább, mert ez a válaszadók szerint alkalmas arra, hogy visszatükrözzék azt a lelkületet, ami Krisztust jellemezte.

„A kapcsolat mindig fontosabb annál, hogy kinek van igaza.” (V1)

„A beszállítóinkkal is csak hosszú távú kapcsolatokban gondolkodunk, ugyanaz szállítja az irodai gépeinket, akitől 23 éve az első fénymásolót megvettem.” (V4)

„A beszállítók is emberek, az üzletek nem cégek, hanem emberek között köttetnek, ha mindkét fél figyel a másikra, akkor rövid idő alatt nagyon jó kapcsolatok alakulhatnak ki a beszállítókkal is. Fontos a másikat embernek tekinteni, odafigyelni rá, minden relációban, akár vevő, akár szállító.” (V5)

„A beszállítók esetében is sokkal inkább a tetteinken keresztül tudnak megmutatkozni a keresztény elvek, mint abból, hogy mit mondunk. Az, hogy időben fizetünk, őszinték vagyunk, egyfajta integritást képviselünk, sokkal inkább felkelti a partnereink kíváncsiságát, hogy mi miért működünk máshogy, mint a világi vállalkozások, s ezt meg is kérdezik.” (V6)

A gyülekezet felé

Mindegyik vállalkozó magára érvényesnek tartja a tizedfizetés és adakozás bibliai iránymutatását, ám ezt különböző módokon gyakorolják. A vállalati szintű tizedfizetés nem jellemző, a vezetők a saját jövedelmükből teljesítik ezt, a cégek inkább adománnyal támogatják felekezetük, gyülekezetük munkáját, kivétel ez alól V3 cége, amely profitjának 10%-ával saját alapítványán keresztül különböző helyi keresztény szervezetek tevékenységét finanszírozza. Többen az anyagiakon túl, saját munkájukkal támogatnak keresztény missziókat, a napelemekkel foglalkozó vállalkozás például részt vesz egy olyan napelemes eszköz létrehozásában, amiről a Biblia hangos könyvként érhető el, így azok is megismerhetik az evangéliumot, akik számára nem elérhető az elektromos áram. Szó volt arról is a válaszokban, hogy nemcsak saját gyülekezetük támogatásában gondolkoznak, hanem inkább misszió centrikusan.

A természeti környezet felé

A környezetvédelemmel kapcsolatban a fő gondolat az volt, hogy a vállalkozásoknak elsősorban saját hatáskörükön belül kell erre figyelniük.

„A működésünk környezeti terheinek mérséklésére egyéni szokásaink megváltoztatásával törekszünk.” (V2)

Ennek megvalósulására több gyakorlati példát említettek: szelektív hulladékgyűjtés, újrahasznosítás (V2, V6), az irodaház geotermikus energiával történő működtetése (V4), elektromos autók használata (V4, V5) az egyszer használatos műanyag eszközök pl.: szívószál, elviteles tárolók lecserélése biológiai úton, rövid idő alatt lebomló anyagokból készültre, az alapanyagok környékbeli termelőktől való beszerzése (V6). V7 interjúalanyt többek között a napelem használat jól kimutatható szén-dioxid kibocsátást csökkentő hatása is ösztönözte arra, hogy épp ebben az iparágban kezdjen tevékenykedni. *„Zempléniék vagyunk, nekünk fontos, hogy a fák ott maradjanak a helyükön.”*

5.2.4 Miért nem elégszik meg azzal, hogy magánemberként keresztény?

A válaszokat egy szóban úgy lehetne összefoglalni, hogy integritás, azaz egység, Krisztus tanításának követése az élet minden területén.

„Az életből kell teológiát csinálni, nem vagyok hiteles, ha nem engedem be Krisztust az életem minden részébe.” (V1)

„Teljesen természetes keresztényként, hogy nem életem egyes részeiben, hanem egészében keresztény vagyok. A reggeli elkészítésénél, a házasságomnál, a szexualitásomban, szórakozásban, sőt függőségeimben és gyarlóságaimban is ízig-vérig keresztény vagyok – vagy egyáltalán nem vagyok az, csak egy hipokrita. Ha keresztény vagyok és vállalkozó, akkor keresztény vállalkozó vagyok ennek súlyával, de ennek gyümölcseivel is. Nincs középút: Jézus nem egy kedves filozófus, aki remek dolgokat mond, de nem istenség. Jézus vagy igazat mond és Ő az Út, az Igazság és az Élet⁴⁹, vagy pedig egy ordenáré csaló, a világtörténelem egyik leghazugabb embere. Teljességgel természetes kell, hogy legyen az, hogy a vállalkozásán is átsüt a világot alkotó szerető személy képe – egy ideális világban még a cégük alapján is fölismerhetőek lennének a keresztények.” (V2)

„Valaki vagy keresztény, vagy nem, aki Krisztus követéje, az 0-24-ben az, csak egy úrnak szolgálhatunk, ha valaki valóban megtért, az az élete minden pillanatában keresztény.” (V4)

⁴⁹ Jn 14,6

„Az ember nem tudja elválasztani a magánéletét meg a munkahelyét, s az rossz, ha valaki csak vasárnap keresztény, én nem a vallásosságra, hanem az élő hitre fektetem a hangsúlyt, s nem szeretem ezt szétválasztani. Az embernek egész héten, reggel és este, a családjával és mindig ugyanúgy kell gondolkodnia, különben az ember skizofrénné válik. Ha vasárnap keresztény vagyok, hétfőn meg nem, az úgy nem működik, nem is beszélve arról, hogy az ember akkor hiteles, ha az életében meg akarja valósítani az elveit.”(V5)

„Az egész életünket kell alárendelni Jézusnak, mert mindenestől az övé, ez nem azt jelenti, hogy mindenkinek, akivel találkozunk állandóan Krisztust kell hirdetni, hanem, hogy készek vagyunk válaszolni mindenkinek, aki számon kéri a bennünk élő reménységet⁵⁰ és a krisztusi elvek alapján vállalkozunk.”(V6)

„A kettőt nem lehet elválasztani, ha magánemberként keresztény vagy, vállalkozóként pedig nem, akkor nagyon nagy baj van, mert akkor valószínűleg titkolod és semmiképp nem vagy abban a helyzetben, hogy másokat is inspiráljál arra az életvitelre, azon meggyőződés felé, amit te képviselsz, mert így hiteltelenné válik az ember. Ez nyilván mindenkinek a saját ügye, nem lehet úgy keresztény vállalkozást csinálni, hogy reggel márpedig mindenki bibliaolvasással kezd s utána indulás, ez nem megy, ez presszió. De rengeteg más lehetőség van arra, hogy átadjak valamit abból a szemléletből, amit képviselek.” (V7)

5.2.5 Milyen kihívásokkal kell keresztény vállalkozóként szembenéznie?

Négy fő területet érintettek a válaszok: előítéletek, kikapuk, kecsegtető üzleti lehetőségek, amikre nemet kell mondani, kereszténynek maradni akkor is, ha nem éri meg, és ott is Krisztust képviselni, ahol ez ’nem szokás’.

„Az elején kérdés volt, hogy hogyan fognak ehhez hozzáállni a dolgozók, nem fognak-e bárgyúnak nézni, kihasználhatónak, vagy megrövidíthetőnek, azért mert úgymint megbocsátok.”(V7)

„Mikor elindult az étterem, megjelent egy elég negatív hangvételű újságcikk róla az újságban, mert a szerző tudta, hogy keresztények vagyunk és jó pár előítéletet, téves feltételezést megírt rólunk, s kihívás volt ezt a hátrányt ledolgozni, meggyőzni a működésünkkel a helyieket az ellenkezőjéről.”(V6)

⁵⁰ 1Pét 3,15

„Akármilyen is az adórendszer, úgyis lopnak, s aki nem lop, annak ez hátrány, s kihívás ilyen egyenlőtlen feltételekkel versenyezni, s kitartani Krisztus mellet, akinek a törvényeiben az is benne van, hogy meg kell adni a császárnak, ami a császáré⁵¹.” (V4)

„Kihívás, hogy ne éljünk a tálcán kínálkozó kikapukkal, amit rengeteg versenytársunk kihasznál, Isten szavához tartani magunkat, mikor a többiek nem ezt teszik, az kihívás.” (V6)

„Vannak olyan üzletek, amikre nemet kell mondani, s vannak olyan konstrukciók, amikbe az ember inkább nem megy bele, mert zűrösesek, olyan áron is, hogy kisebb lesz a profitunk.” (V5)

„A reklám-marketing épp azon terület, mely talán külső szemlélőként meglehetősen istentelennek tűnik, és valóban elmondható, hogy nem a mértékletességet és a tradicionális értékmodellt közvetíti a leggyakrabban. Kihívás, hogy megemlítsük Krisztust azokon az előadói színpadokon, ahol Róla sosem esett korábban szó.”(V2)

5.2.6 Vannak olyan kérdések, amikre nincs konkrét bibliai válasz, hogyan találhatja meg a keresztény vállalkozó a helyes megoldást?

A kulcsszavak a következők voltak: élő kapcsolat Istennel és bibliatanulmányozás.

„Időt kell tölteni Istennel imádságban, igeolvasásban, a hívők közösségében, s megjön a jó válasz.” (V4)

„Ezért kell megismerni a Bibliát, nem egyszer elolvasni, hanem hússzor, harmincszor, ötvenszer, akár több százszor is. Ha az ember megérti az alapelveket, akkor az ilyen dolgokra, amire konkrétan nincs utalás a Bibliában, arra tud következtetni, de a legfontosabb az, hogy Istennel élő kapcsolatban kell lenni. A bibliai hitnek ez a legfontosabb üzenete, hogy Istennel legyünk élő kapcsolatban és kérdezzük meg őt.” (V5)

„Egyrészt imádkozom, s Isten fog vezetni, irányítani, tanácsolni, másrészt a Biblia alapvető elvei elegek, még ha egy-egy konkrét helyzet nincs is benne.”(V6)

„Nagyon nehezen tudnék olyan helyzetet mondani, amire nem ad választ, minél többször olvasom a Bibliát, annál többet találok. De persze mindehhez kell egy rendszeresség és rendezettség, józanság; lehet itt érzelmi túlfűtöttségben felcsapogatni a Biblia lapjait, hogy ez vonatkozik rám, de a szellemi módon csapongás nem sok jóra szokott vezetni.” (V7)

⁵¹ Mt 22,21

5.2.7 Keresztény vállalkozóként mit tekint sikernek?

Legtöbben Isten képviselőjeként definiálták a sikert, egyikük pedig a vállalkozás érintettjeire gyakorolt hatásán keresztül fogalmazta meg.

„Ha meg tud nyilvánulni az, hogy Istennel járok.” (V1)

„Az isteni parancsokkal kompatibilis értékek képviselőjét.” (V2)

„Hűségesen azt tenni, amire Isten elhívott, mindezt az Ő dicsőségére, tanúskodva a kultúránknak, a világunknak, hogy mi egy másik istent imádunk, nem a pénzt és a hírnevet, hanem Jézust.” (V6)

„A megelégedettséget, hogy én mint tulajdonos azzal térhetek nyugovóra, hogy ma is tettem valamit, az a siker, ha az alkalmazott holnap is szívesen jön dolgozni, és hogy ha a vevő jó szívvel emlékszik a munkánkra.” (V7)

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Dolgozatom négy fejezetben vizsgálja a keresztyén vállalkozót, a gyámolítás bibliai értelmezését, a keresztyén vállalkozást, mint a gyámolítás eszközét. A kutatásban arra keresem a választ, hogy az üzleti életben tevékenykedő Krisztust követők mely keresztyén értékek alapján és milyen gyakorlati tevékenységeken keresztül valósíthatják meg az integritást, azaz az élet minden területén megnyilvánuló jézusi magatartást.

A keresztyén embert az határozza meg, hogy felismerte bűnösségét, az Atya őt jogosan elmarasztaló ítéletét, de elfogadta az ajándékkal adott megváltást, Isten megváltó kegyelmét, Jézus áldozatát, s elindult a krisztusivá válás útján, s attól keresztyén vállalkozó, hogy ezt az utat járja életének üzleti területén is, keresve Isten irányításait. Felismeri azon alapelveket, amik az élet egészére, így egy vállalkozás irányítására is vonatkoznak: az ember istenképűsége és ezzel együtt bűnössége, a keresztyének arra való elhívása, hogy Isten dicsőségére éljenek, azaz életükben megjelenjenek Isten közölhető tulajdonságai, a mennyei perspektíva, azaz a mennyei kincsek felsőbbrendűsége a földi javakkal szemben, és az Istentől származó abszolút, erkölcsi alapelvek létezése. Mindezek alkalmazása folyamán ragaszkodik Isten igazságához, szeretetéhez és alázatra hívó mindenhatóságához.

A Biblia három értelemben használja a gyámolításként fordított görög szót. Felkarol: támogat, míg önállóan talpra tud állni, ez az által valósulhat meg, hogy a vállalkozó működését is Isten szolgálatának látja, és akként végzi. Gondoskodik: a profitot, amire szert tett nem célként, hanem eszközként kezeli, és visszaforgatja az emberi élet kiteljesítésére vonatkozó isteni cél megvalósításába. Jó cselekvésre törekszik: jótéteményt felkarol, jó tettet támogat.

A dolgozat következő részében azt fejtem ki, hogy a szakirodalomban foglaltak szerint milyen módokon lehet a vállalkozás a gyámolítás eszköze az érintettjei felé. Általánosan az által, hogy munkálkodik a közjóért: „mindazon javakért, amelyek a szervezetben megvalósuló teljes emberi fejlődéshez szükségesek, a javak fontossági sorrendjét folyamatosan szem előtt tartva.” [Alford-Naughton, 2004 p.59].

Az ügyfelek javáért a termékeken keresztül azzal, hogy fejlesztésük célja a valódi szükségletek valódi javakkal történő betöltése, a fejlesztési folyamat során figyelembe véve, hogy a termék ne legyen ártalmas, hanem hasznos, és ne használja ki az emberi jellem gyengeségeit és

a tapasztalatlanságát. Illetve azzal, hogy figyelembe veszi a nemcsak a saját, hanem mások hasznának keresésére is vonatkozó isteni irányelvet, és magas minőségű árut kínál elfogadható áron.

A munkavállaló kiteljesedésének támogatója lehet a vállalkozás a munkaszervezés, a bérezés és az alkalmazás eszközein keresztül.

A munkatervezés által úgy lehet gyámolítója a vállalkozás a munkavállalónak, hogy lehetőséget ad nekik céltudatos tevékenységre, mely által alkalmuk van belső fejlődésre is, hogy önmagukat meghaladva formálódhassanak, alakulhassanak. A szubszidiaritás elvét alkalmazva megadja nekik a megfelelő hatáskört és felelősséget, nagyobb beleszólást adva saját munkájának irányításába, szervezésébe.

A bérezés úgy lehet a felkarolás eszköze, hogy a vállalkozás megélhetési, méltányos és fenntartható jövedelmet biztosít alkalmazottainak. Ennek feltételeit előteremtheti a munkavállalók továbbképzésével, ami jótékony hatással van a piacképességre, növekedés-részesedés bevezetésével és ösztönzők alkalmazásával, méltányossági arány felállításával és visszaesés esetén progresszív arányú jövedelemcsökkentés alkalmazásával. De mindezekben az emberi fejlődést kell szem előtt tartani, és az adott lehetőségeket figyelembe vevő megfontolással meghozni a döntéseket.

A vállalkozás úgy karolhatja fel a munkavállalót az alkalmazás eszközeivel, hogy vallási hovatartozásra való tekintet nélkül azt várja el tőle, hogy képes legyen elvégezni a munkát, és be tudja tartani az alkalmazottak számára megfogalmazott szabályokat. Ezen túl azzal, hogy pontos feladat meghatározással és a jelentkező személyiségének, adottságainak vizsgálatával olyan pozícióban foglalkoztatja a munkavállalót, aminek betöltése közben a kiteljesedés felé fejlődhet. Az elbocsátás esetében pedig úgy segíthet, hogy nem ezt tartja kézenfekvő lehetőségnek, kész a probléma okát megismerni, és célja a helyzet megoldása. Ha a döntés elkerülhetetlen, türelmi időt biztosít, és abban az esetben, ha ez nem válik be, az elbocsátáskor felajánlja segítségét másik munkahely felkutatásában.

A szállítók hasznos működését azzal támogathatja a vállalkozás, hogyha rendelkezésére áll a megfelelő pénzösszeg, akkor nem késlelteti a kifizetést, hanem időben kiegyenlíti a velük szemben fennálló tartozását, ezzel eleget téve a becsületes működés bibliai elvének is.

A tulajdonost úgy segítheti a vállalkozás, hogy befektetései arányában részesül a tevékenység hasznából, amely által lehetősége nyílik a kiemelkedő javak megszerzéséhez

szükséges feltételek biztosítására, ez által is gondoskodva azokról, akikért személyesen ő tartozik felelősséggel, ezzel is alkalmat adva neki az Isten képmásaként való kiteljesedésre.

A gyülekezet felé gyámolító lehet a keresztyén vállalkozás, ha bevételének egy részét neki adja, ezzel az Urat szolgálva és támogatva az Isten Igéjének hirdetését, aminek maga a keresztyén vállalkozó is haszonélvezője.

Az államnak azzal, hogy befizeti a kötelezettségeit, amelyekkel a költségvetésnek tartozik.

A természeti környezetet azzal segítheti a vállalkozás, hogy magára mint Isten által megbízott sáfárra tekint, akinek feladata úgy gazdálkodni az erőforrásokkal, hogy az ne növelje az emberi szenvedést, hanem csökkentse, és az embertársak felé tanúsított szeretetből fakadóan tegyen az isteni rend helyreállításáért.

Dolgozatom utolsó fejezetében bemutattam kutatásomat, amelyben interjúk során hét fő kérdésen keresztül vizsgáltam a keresztyén vállalkozói értékeket és gyakorlatot.

A saját vállalkozás indításának motivációja attól függött, hogy az interjúalany keresztyénként kezdett-e vállalkozni vagy nem. Ha nem, akkor a fő ösztönző a megélhetés előteremtése volt, ha igen, a létfenntartáson túl megjelent Isten szolgálata is mint indíttatás.

Öt keresztyén értéket említettek, amit tevékenységük alapjául szolgál: Isten mindenhatóságának elismerése, a szeretet, a rászorulókat támogatása, a korrektség, és a család elsőbbsége.

Az ügyfél gyámolításának eszközeként jellemzően a következőket nevezték meg: személyes, hosszú távra tervezett kapcsolat, az egyértelmű kommunikáció, a figyelem és a meghallgatás.

A munkavállalókat úgy támogatják, hogy vezetőként figyelnek arra, hogy megközelíthetőek legyenek, érdekli őket a munkatársak helyzete, és elősegítik az alkalmazott előrehaladását, fejlődését és kiteljesedését.

A beszállítók irányában is a kapcsolat elsőbbségét tartották fontosnak.

A gyülekezetüket és a keresztyén szolgálatokat mindnyájan tizedfizetéssel és vagy adakozással támogatják, bár ezt számos különböző módon valósítják meg a gyakorlatban.

A természeti környezetet saját környezeti terhelésük csökkentésével igyekeznek felkarolni.

Azért nem elégszenek meg azzal, hogy csak személyes életükben legyenek keresztyének, s az üzleti életből ezt hagyják ki, mert a biblikus keresztyénység az egész életet magában foglalja,

nem tesz különbséget annak különböző szférái között, és integritás nélkül nem lehet valódi, szimpla vallásosságon túli, hiteles, Krisztust követő életet élni.

Legtöbbjük kihívásnak tekinti a kereszténységgel szembeni előítéletek cáfolását, az Istennek való engedelmességet, ha az üzletileg nem éri meg, azt a versenyhátrányt, amit azért viselnek, mert Krisztus törvényei alapján szigorúbb követelményeknek akarnak megfelelni, mint versenytársaik.

Ha olyan szituációban kell döntést hozniuk, amire a Bibliában nincs konkrét iránymutatás, akkor a Szentírásból megismerhető alapelveket alkalmazzák, melyek szinte minden ilyen kérdésre választ adnak, és segítségül hívják Istent imában, hogy az Ő akarata szerint, bölcsen tudjanak választani.

Akkor tekintik magukat sikeresnek, ha tevékenységükön keresztül tudják a világmindenség Teremtőjét, a királyok Királyát és uraknak Urát képviselni.

A szakdolgozat elkészítése számomra egy olyan kihívás volt, ami nem várt örömeket tartogatott. Nem gondoltam volna, hogy az egyetemi feladataim ellátása magában fogja foglalni a bibliatanulmányozást, s különleges volt azt megtapasztalni, hogy a Mennyei Atyám a világ ezen – sokszor Tőle oly távolinak tűnő- részének is Ura. Nagyon bátorító volt Isten személyes vezetését átélni, mikor számomra jól ismert igeverseknek új jelentésrétegeit fedeztem fel. Illetve, mikor a szakirodalom feldolgozása és interjúk készítése során nyilvánvalóvá vált, hogy a téma nem szép és vágyott, de egyébként üres elméletek puffogatásáról szól, hanem a valóságban is léteznek olyan emberek, nem is kevesen, akik keresik és meg is találják annak a módját, hogyan lehet Isten dicsőségére vállalkozni.

7. IRODALOMJEGYZÉK

Alford, H. J. – Naughton, M. J. (2004): Menedzsment, ha számít a hit. Keresztény társadalmi elvek a modern korban. Kairosz Kiadó, Budapest

Beckett, John D. (1998): Loving Monday: Succeeding in Business Without Selling Your Soul IVP Books, Downers Grove, Illinois

Chewing, Richard C – Eby, John W. – Roels, Shirley J. (1990): Business Through the Eyes of Faith, HarperOne, New York

Ex corde ecclesiae II. János Pál pápa apostoli rendelkezése a katolikus egyetemekről 1990. augusztus 15. https://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/hu/apost_constitutions/documents/hf_jp-ii_apc_15081990_ex-corde-ecclesiae.html letöltve : 2018.10.20.

Gaudium et spes A II. Vatikáni Zsinat GAUDIUM ET SPES kezdetű lelkipásztori konstitúciója az Egyházzól a mai világban <https://uj.katolikus.hu/konyvtar.php?h=16> letöltve 2018.10.20.

Ruffner, Brian E. (2013): A Theology of Business: A Reformed Perspective on the Basis and Application of Christian Ethics in Business, Charlotte, University of Pittsburgh https://www.rts.edu/sharedresources/documents/global/Student_Theses/201311-Ruffner-Brian.pdf letöltve: 2018.10.20.

Az üzleti vezető hivatása. Gondolatok. Az Igazságosság és Béke Pápai Tanácsa (IBPT). Sapientia Főiskola Keresztény Társadalmi elvek a Gazdaságban Képzés és az ÉrMe Üzleti Hálózat Kiadványa. Budapest, 2014. www.ermehalo.hu letöltve 2018.10.20.

Biblia (2002): Református újfordítás, Kálvin János Kiadó, Budapest

DeVos Richard M. (1994): Együttérző kapitalizmus, Bagolyvár Könyvkiadó, Szolnok

Caritas in Veritate XVI. Benedek pápa enciklikája a püspököknek, papoknak és diakónusoknak az Istennek szentelt személyeknek, a krisztushívő laikusoknak és minden jóakarató embernek <https://uj.katolikus.hu/konyvtar.php?h=397> letöltve: 2018.10.20.

Burkett, Larry (2007): Pénz és üzlet a Biblia tükrében. Bibliaielvek az üzleti világban
Keresztény Ismeretterjesztő Alapítvány, Budapest

Grudem, Wayne(2003): Business for the Glory of God: the Bible's Teaching on the Moral
Goodnes of Buisness, Crossway Books,Wheaton

Ike, Obiora (1986): Value, Meaning and Social Structure of Human Work, Peter Lang,
Frankfurt am Main

Baritz Sarolta Laura: Helen J. Alford – Michael J. Naughton: Menezsment, ha számít a hit.
Keresztény társadalmi elvek a modern korban. Könyvismertetés. In. Kovász, 2003. Ősz-Tél,
63-70.; <http://kovasz.uni-corvinus.hu/kov14/alfordnaughton.php> letöltve:2018.10.22.

Land, Philip(1980): The Earth Is the Lord's: Thoughts on Economic Order in Above Every
Name, Paulist Press

Grönroos, Christian (1990): Service Management and Marketing, Lexington Books, Lexington
Quadragesimo Anno <http://tarsadalomformalas.kife.hu/xi-pius-papa-quadragesimo-anno/> letöltve:
2018.10.24.

Muzsly István(1997): Az Egyház szociális tanítása,Márton Áron Kiadó, Budapest

Lynch, Lisa(1994): Payoffs to Alternative Training Strategies at Work in Working under Different
Rules

Pink,A.W.(2011): Tithing, Bottom of the Hill, Memphis