

# ZAJÍČEK NA KONI... SEDÍ SÁM

Během léta připravil Zajíček na koni o.p.s. oblíbené pobytové akce dětí u koní. Dva byly v Hostivaři v Akademii Bleu de Ciel a dva ve Velké Úpě v Peci pod Sněžkou.

Pražské turnusy byly určeny hlavně pro děti z programu Pomoc na blízko, těmto dětem bylo možné přispět na pobyt v rámci akce Ježíškem po celý rok. Jedním z těch, kdo akci podpořili, byla i NF Veolia. Turnusy v Krkonoších byly pak určeny těžce handicapovaným dětem, kterým Ježíšek také přispěl.



## Co je vlastně „Pomoc na blízko“?

Snažíme se podpořit děti, které jsou finančně znevýhodněné. Patří do sociálně slabé rodiny a jejich rodiče si nemohou dovolit platit jim jakékoli prázdninové pobytové akce. Hledáme proto sponzory a přispěvatele, kteří by částku uhradili. Většinou se jedná o děti, které mají například handicapovaného sourozence, nebo jsou sami nějak znevýhodněné. Rodina je pak v situaci, kdy jeden z rodičů pečuje o postiženého člena v domácnosti a jeden plat pro celý chod rodiny je pak velmi málo. Mnoho takových rodin je monoparentálních a druhý plat tak schází úplně. Takové děti pak těžko mohou jet na tábor, natož na dovolenou, a právě k nim naše pomoc směřuje.

## Jak takový tábor vypadá? Je nějak specifický?

Vlastně nijak zvlášť, pokud nepočítáme odborně vyškolený personál. Děti pod vedením zkušených trenérek jezdí na koních, učí se novým dovednostem, ale musí se o koníky i umět postarat. Na turnusech v Krkonoších jsou to pak terapie – procházka na koníku se cvičením pod odborným dohledem.

## Jak Zajíčka lidé vnímají?

Ti co nás neznají, pro ty jsme jen další organizací. Někdy se nám zdá, že se veřejnost zajímá hlavně o čísla než o konkrétní činnost. Málokdo si uvědomí, jak moc takový kontakt s koněm dětem pomáhá. Někdy je vývoj pomalejší, jindy vidíme pokroky každý den. Sami rodiče nám pak vypráví, jak dosud apatické dítě dokáže radostně reagovat, když ví, že zase bude s koníkem. Proto se snažíme, aby každý, kdo projeví zájem o naši činnost, nás mohl poznat více. A tak, jak sponzor, tak klient. Je skvělé, že pak jak klienti, tak společnosti, co nám pomáhají, spolupracují již zcela přesně. Co tím myslím? Klient se na nás obrátí s konkrétní žádostí o pomoc – potřebuji prosím pro své dítě uhradit konzultace u psychologa. Seženeme psychologa, domluvíme cenu a já se obrátím na někoho, o kom vím, že chce pomoci, s jasnou prosbou – „dobrý den, potřebuji 3x 600,- Kč na konzultace pro dítě xxx.“ Dárci pak pošlu kopii faktury a když je to možné, tak i zpětnou vazbu, např. formou obrázku od dítěte... Takto to pak klapě docela fajn :) Ale dojít k tomu není vůbec lehké...