

Toxic Charity: How Churches and Charities Hurt Those They Help

by Robert D. Lupton · Language: DE

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/de/toxic-charity-how-churches-and-charities-hurt-those-they-help-zusammenfassung>

Summary

In 60 Sekunden

Robert Lupton, ein Charity-Veteran aus Atlanta, zeigt, wie einseitiges Schenken – Lebensmittelkörbe, Spielzeugaktionen, kostenlose Kleidung – die Empfänger demütigt, lokale Wirtschaften untergräbt und Abhängigkeit züchtet. Er zeichnet den Schaden nach, von einer Thanksgiving-Lieferung bis zu den Textilmärkten Afrikas, und zeigt dann einen besseren Weg auf: Nothilfe nur für echte Krisen, danach Rehabilitation und Entwicklung, die auf dem aufbauen, was arme Gemeinschaften bereits haben. Seine Lösung ist Beteiligung mit Preis – Eigenleistung, rückzahlbare Kautionen, Mikrokredite –, denn Menschen schützen, was sie mitschaffen. Die Aufgabe der Kirche, so sagt er, ist es, aufzuhören, Dienstleistungen auszuteilen, und anzufangen, Gemeinschaft zu entwickeln.

Warum es sich lohnt

Wenn du dich engagierst, den Zehnten gibst, eine gemeinnützige Organisation leitest oder in einem Missionsausschuss sitzt, wird dich dieses Buch zusammenzucken lassen – und dann anders planen. Lupton hat Jahrzehnte in den armen Vierteln Atlantas verbracht und zeigt genau, wie wohlmeinende Programme nach hinten losgehen. Es ist die seltene Kritik, die mit funktionierenden Alternativen endet: Lebensmittelausgaben mit freier Auswahl, Secondhand-Läden, Wohnbau mit Eigenleistung, Mikrokredite. Lies es, bevor du deine nächste Lebensmittelsammlung startest.

Die Kernideen

Ein Thanksgiving-Korb und eine Frau, die sich wie eine Bettlerin fühlte

Eine Kirchengruppe rollt in eine Wohnsiedlung und verteilt Thanksgiving-Lebensmittelkörbe. Eine Frau nimmt ihren entgegen, murmelt dann: 'Wir haben keinen Dosenöffner.' Später erzählt sie Lupton die Wahrheit: Sie fühlte sich 'wie eine Bettlerin', und die Besucher schienen mehr an einer Fotogelegenheit interessiert als an einer Beziehung. Die Freiwilligen fuhren warm ums Herz mit Weihnachtskarten-Gefühlen davon; sie blieb mit einem Sack Lebensmittel zurück, den sie nicht einmal öffnen konnte, und einer frischen Dosis Demütigung. Einseitiges Schenken, begriff Lupton, segelt an echten Bedürfnissen vorbei.

Luptons Warnung schneidet bis auf den Knochen: 'Denen, die es brauchen, zu schenken, was sie aus eigener Initiative gewinnen könnten, ist vielleicht die freundlichste Art, Menschen zu zerstören.' Wenn wir für andere tun, was sie für sich selbst tun können, entmündigen wir sie – wir nehmen ihnen Initiative, Würde und Können im Namen der Großzügigkeit. Die Überraschung ist, wie gut sich die Geber dabei fühlen. Wohltätigkeit, die vom Empfänger nichts verlangt, ist die einzige Transaktion, bei der eine Seite völlig passiv bleiben kann – und diese Passivität ist das Gift.

Probier es aus: Frag vor deiner nächsten Spendenaktion die Empfänger, was sie sich wirklich wünschen würden – und ob sie lieber mithelfen würden, sie zu organisieren.

Die gebrauchte Puppe, die einem Freiwilligen vor die Füße geworfen wurde

Jeden Dezember veranstaltete eine Kirche in Atlanta eine Weihnachtsspielzeug-Aktion, und Eltern stellten sich stundenlang in der Kälte an. Ein Jahr kam eine Mutter zu spät, fand den Tisch leergefegt und bekam eine gebrauchte Puppe aus dem Fundbüro in die Hand gedrückt. Sie warf sie dem Freiwilligen an den Kopf mit den Worten: 'Glaubst du, ich habe meine Kinder für das hier in die Kälte geschickt?' Alle verloren: Die Eltern waren gedemütigt, der lokale Spielzeugverkauf wurde untergraben, die Spender fühlten sich wohlütig, und die Veranstaltung wurde schließlich eingestellt.

John McKnights Regel – 'Tu nie für andere, was sie für sich selbst tun können' – erklärt das Chaos. McKnight, der mit Jody Kretzmann an der Northwestern arbeitete, entwickelte die ressourcenorientierte Gemeindeentwicklung um eine Umkehrung: die Stärken eines Viertels kartieren statt seine Defizite zu katalogisieren. Die Spielzeugaktion behandelte Eltern als Empfänger von Resten statt als Einkäufer und Versorger ihrer eigenen Kinder. Wenn Wohltätigkeit ersetzt, was eine Gemeinschaft selbst produzieren oder kaufen könnte, addiert sie dem Viertel nichts hinzu – sie subtrahiert.

Probier es aus: Liste auf, was deine Wohltätigkeitsveranstaltung ersetzt: lokale Einkäufe, die eigenen Anstrengungen der Eltern, den Gemeinschaftsstolz. Entscheide dann, ob sie überhaupt existieren sollte.

Lastwagen voller Gebraucht Kleidung, deren Versand ein Pastor flehentlich zu stoppen bat

Eine Vorstadtkirche 'adoptierte' eine Innenstadtgemeinde und hielt die Beziehung mit Lastwagen voller Gebraucht Kleidung am Leben. Es fühlte sich wie Partnerschaft an. Dann bat der empfangende Pastor sie schließlich flehentlich, damit aufzuhören: Die kostenlosen Kleidungsstücke zerstörten die Würde seiner Gemeindemitglieder und untergruben die örtlichen Secondhand-Läden, die von bescheidenen Verkäufen abhingen. Einen halben Kontinent entfernt sagte ein Helfer in Afrika dasselbe in schärferen Worten: Gib einem Mann einen Fisch, und er hängt von dir ab; gib ihm eine Angel, und er verkauft sie vielleicht und wartet auf den nächsten; bring ihm das Angeln bei, und er angelt vielleicht trotzdem nicht – solange du ihm weiter Fische gibst.

Die Fisch-Gleichnis landet bei dem unbequemen Schluss, den wir normalerweise abschneiden: Solange kostenlose Waren weiterströmen, verlieren selbst die richtigen Werkzeuge und Schulungen ihre Kraft. Abhängigkeit entsteht nicht durch Faulheit auf der Empfängerseite; sie wird fabriziert durch das Bedürfnis der gebenden Seite, sich großzügig zu fühlen. Die Kleider-Laster waren Wohltätigkeit als Abo-Service – bequem für die Spender, zersetzend für die Empfänger. Eine echte Partnerschaft hätte den Pastor gefragt, was seine Gemeinde braucht, und die Antwort war eindeutig nicht ein weiterer Lastwagen.

Probier es aus: Stelle der Leitung des Ortes, an dem du dienst, eine Frage: 'Was sollten wir für dich aufhören zu tun?'

Sechs Gelübde für alle, die helfen wollen

Nach Jahren, in denen er beobachtet hatte, wie gute Absichten Schaden anrichten, verfasst Lupton einen 'Eid für mitfühlenden Dienst' nach dem Vorbild des hippokratischen 'zuerst nicht schaden'. Sechs Gelübde: Tu den Armen niemals etwas, das sie selbst tun können oder die Fähigkeit dazu haben oder erwerben könnten; beschränke einseitige Geschenke auf Notfälle; befähige durch Arbeit, Kredite und Investitionen und setze Zuschüsse sparsam ein, um Leistung zu verstärken; stelle deine eigenen Interessen hinter die Bedürfnisse derer, denen du dienst; höre genau zu, wenn du Menschen helfen willst – besonders auf das, was nicht gesagt wird; und vor allem: richte keinen Schaden an.

Der Eid funktioniert wie eine Checkliste für die Fehler in jeder Geschichte drumherum. Gelübde zwei verbietet stillschweigend die meisten gemeindlichen Charity-Kalender, weil einseitiges Geben echten Notfällen wie Bränden und Fluten vorbehalten ist. Gelübde vier ist das schwerste: Viele Wohltätigkeit ist auf den Zeitplan des Gebers, Foto-Gelegenheiten und warme Gefühle ausgerichtet, und Lupton sagt, diese Interessen müssen zuletzt kommen. Gelübde fünf macht Zuhören zur Disziplin – was Menschen nicht sagen, ist oft der eigentliche Bedarf.

Probier es aus: Miss dein aktuelles Ehrenamt an den sechs Gelübden; markiere jedes Gelübde, das du diesen Monat brichst.

Besser ein Stück Selbsthilfe schenken als Almosen: Nothilfe, Rehabilitation, Entwicklung

Lupton ordnet Hilfe in drei Stufen. Nothilfe ist sofortige, zeitlich begrenzte, einseitige Hilfe für Notfälle – ein Brand, eine Flut, die erste Woche einer Flüchtlingsfamilie. Rehabilitation geht in die Partnerschaft über und arbeitet mit einem Menschen daran, Stabilität wiederherzustellen. Entwicklung geht weiter: Der Empfänger übernimmt Eigentum und Initiative und baut dauerhafte Fähigkeiten auf. Die Trennlinien sind einfach – wem gehört das Problem, und wer macht die Arbeit? Je weiter du von der Nothilfe in Richtung Entwicklung kommst, desto mehr wird der Geholfene zum Akteur seiner eigenen Veränderung.

Der Motor hinter der Leiter ist Luptons Überzeugung, dass 'Die Armen, so mittellos sie auch sein mögen, ein enormes ungenutztes Potenzial haben; finde es, lass dich davon inspirieren und baue darauf auf.' Die meisten Wohltätigkeit bleibt bei der Nothilfe stecken, weil sie schnell ist,

sichtbar und dem Geber emotional befriedigt. Rehabilitation und Entwicklung sind langsamer und chaotischer, aber sie sind die einzigen Ebenen, die jemanden stärker zurücklassen, als du ihn gefunden hast. Der Test für jedes Programm: Ist der Mensch, dem du geholfen hast, fähiger, das nächste Jahr ohne dich zu bewältigen?

Probier es aus: Ordne dein Geben den drei Stufen zu; verlege eine wiederkehrende Gabe von der Nothilfe in Richtung Entwicklung.

Die Kirche, die an einem Sommer sechsmal gestrichen wurde

Ein mexikanischer Pastor machte den besuchenden Amerikanern ein Geständnis: Seine Kirche war in einem Sommer von sechs verschiedenen Missionsgruppen sechsmal gestrichen worden. 'Wir brauchten keinen Anstrich. Wir brauchten Arbeit.' Das Muster wiederholt sich in der gesamten Kurzzeitmission, in der amerikanische Christen jährlich über 2 Milliarden Dollar für Reisen ausgeben. Eine Gemeinde baute ein Haus in Mexiko, nahm einheimischen Bauhandwerkern das Einkommen weg und produzierte trotzdem ein minderwertiges Haus. Eine Gruppe strich ein Waisenhaus in Honduras über unvorbereitete Wände, sodass einheimische Arbeiter es neu machen mussten. Die Kosten, einen Missionar auf eine Kurzzeitreise zu schicken, könnten mehrere einheimische Arbeiter ein Jahr lang finanzieren.

Kurzzeitmissionen funktionieren oft als geistlicher Tourismus mit angehängtem Arbeitsprojekt: Die Reise verwandelt die Reisenden, während die 'Geholfene' die Kosten tragen. Die 2-Milliarden-Dollar-Zahl ist der Skandal – in einheimische Löhne umgeleitet, würde sie Nachbarn ganzjährig beschäftigen statt Amateure für eine Woche einzufliegen. Das Detail mit dem Streichen über unvorbereitete Wände trifft es: Die Besucher brauchten ein Projekt mehr, als das Waisenhaus Farbe brauchte. Geld für Reisen ist Geld, das nicht an die Menschen vor Ort fließt.

Probier es aus: Wenn deine Gruppe auf Missionsreise geht, kalkuliere die Kosten der Reise und frage einheimische Leiter, wie sie dieses Geld stattdessen ausgeben würden.

Die Lebensmittelausgabe, die Kunden einkaufen ließ – und die Kosten um 40 Prozent senkte

Ein Leiter einer Lebensmittelausgabe sah einer unbequemen Wahrheit über seinen eigenen Betrieb ins Auge: „Wir haben jahrelang dieselben Familien ernährt. Wir haben den Hunger nicht gelöst; wir haben ihn verwaltet.“ Also schaffte die Ausgabe die vorgepackten Tüten ab und baute sich wie ein Lebensmittelgeschäft um, in dem die Kunden mit Punkten ihre Lebensmittel selbst auswählten. Die Würde stieg. Die Verschwendung sank. Die Lebensmittelkosten fielen um 40 Prozent. Aus passiven Empfängern geheimnisvoller Tüten wurden Kunden mit Auswahl, und der ganze Betrieb wurde gleichzeitig billiger und besser.

Wahlmöglichkeit ist das billigste Upgrade in der Wohltätigkeit. Vorgepackte Tüten setzen voraus, dass der Geber am besten weiß, was gut ist; ein Client-Choice-Modell setzt voraus, dass die Person, die die Ausgabe nutzt, auswählen kann, was ihre Familie tatsächlich isst. Diese eine Designänderung stellte die Würde wieder her, senkte die Verschwendung und sparte Geld – der Beweis, dass Respekt und Effizienz in dieselbe Richtung zeigen. Das Geständnis des Leiters ist

der tiefere Punkt: Programme, die ein Problem nur verwalten, können ewig weiterlaufen, während sie still das Ziel aufgeben, es zu lösen.

Probier es aus: Prüfe einen Dienst, den du unterstützt: Wo könnten Empfänger wählen, statt vorgefertigte Pakete zu erhalten?

Gratis-T-Shirts, die auf einem Kontinent die Schneiderjobs töteten

In Afrika dezimierte die Flut gebrauchter Kleiderspenden aus dem Westen die heimische Textilindustrie und brachte Tausende Schneider und Schneiderinnen um die Arbeit. Die Spende tat mehr Schaden als Nutzen – jedes kostenlose Kleidungsstück war ein verlorener Job für jemanden, der von der Nähmaschine lebte. Vor diesem Hintergrund änderte eine Kirche den Kurs: Sie hörte auf, Kleidung zu verschenken, und eröffnete einen Second-Hand-Laden mit niedrigen Preisen, in dem die Kunden einen kleinen Betrag zahlten. Sie stellte Einheimische ein, erwirtschaftete Einnahmen für Berufsausbildung, und die Kunden berichteten von größerer Würde als zahlende Käufer.

Ein Markt existiert auch dort, wo die Armut am tiefsten ist, und Gratiswaren lässt ihn abstürzen. Der Schneider, der Arbeit an gespendete Hemden verliert, erlebt die Spende nicht als Hilfe; er erlebt sie als Konkurrenten, der zu einem Preis verkauft, den niemand unterbieten kann. Der Second-Hand-Laden löst das, indem er in der Transaktion ein Preisschild behält – klein, aber genug, um die Rolle des Kunden als Käufer und die des Ladens als Arbeitgeber zu bewahren. Wohltätigkeit, die in eine lokale Wirtschaft eintritt, sollte sie stärken, nicht fluten.

Probier es aus: Bevor du Waren ins Ausland spendest, frage, ob dieselben Artikel lokal verkauft werden und wer von diesen Verkäufen seinen Lebensunterhalt verdient.

Das sanierte Haus, das verfiel – und die Häuser, die Familien selbst bauten

Eine Kirchengruppe sanierte ein baufälliges Haus für eine einkommensschwache Familie. Die Familie investierte nichts in das Projekt, und innerhalb von zwei Jahren war das Haus in schlechterem Zustand als vor der Sanierung. Der Gegenentwurf: ein Sweat-Equity-Programm, in dem Familien hunderte Stunden Arbeit in den Bau ihrer eigenen Häuser einbrachten, Seite an Seite mit Freiwilligen. Diese Eigentümer waren stolz auf ihre Häuser, die Instandhaltung blieb hoch, und die Zwangsvollstreckungsquote lag unter 2 Prozent. Dieselben Freiwilligen, dieselben Hämmer – entgegengesetzte Ergebnisse, und der Unterschied war das Eigentum.

Eigentum ist die Variable, die die meisten Wohltätigkeitsprojekte auslöschen. Wenn eine Familie hunderte Stunden Arbeit einbringt, wird das Haus auf eine Weise zu ihrem, die keine Urkunde allein je erreichen kann; sie verteidigen es, reparieren es und bezahlen es. Wenn alles fertig ankommt, gehört das Haus zur Geschichte der Freiwilligen, nicht zu den Menschen, die darin wohnen. Die Quote von unter 2 Prozent Zwangsvollstreckungen ist der Beleg: Investition, nicht Dankbarkeit, sagt voraus, ob Menschen pflegen, was sie erhalten.

Probier es aus: Gestalte ein Projekt so um, dass Empfänger Arbeit, Material oder Geld einbringen – auch ein kleiner Anteil genügt –, bevor es startet.

Eine Kautions von 20 Dollar, die den Nachhelferraum füllte

Ein Nachhilfeprogramm kämpfte ständig mit niedriger Anwesenheit, bis es etwas Kontraintuitives versuchte: Die Eltern mussten pro Semester eine erstattbare Kautions von 20 Dollar hinterlegen. Die Anwesenheit sprang auf über 90 Prozent. Die Kautions war keine Gebühr – sie kam zurück –, aber dieses Eigenengagement veränderte das Verhalten über Nacht. Eltern, die einen Anteil am Programm hatten, sorgten dafür, dass ihre Kinder erschienen. Luptons Prinzip dahinter: „Wenn du in etwas investierst, schätzt du es. Wenn du etwas gratis bekommst, vielleicht nicht.“

Gratis ist nicht neutral; es signalisiert geringen Wert, und Menschen behandeln geringwertige Dinge als Wegwerfware. Die erstattbare Kautions ist ein Meisterstück, weil sie Einsatz verlangt, ohne Opfer zu verlangen – das Geld kommt zurück, aber der Akt des Hinterlegens verwandelt Absicht in Verpflichtung. Programme, die nichts verlangen, haben oft Mühe, überhaupt etwas zu bekommen, auch Anwesenheit. Die Überraschung: Etwas schwerer zugänglich zu machen, machte es leichter zu schätzen.

Probier es aus: Füge deiner nächsten Gratisveranstaltung eine kleine erstattbare Kautions oder Anmeldegebühr hinzu und beobachte, wer erscheint.

Kleine Kredite, große Würde: Leihen, das zurückgezahlt wird

In Atlanta machte ein Mikrokreditprogramm kleine Kredite – 500 bis 2.000 Dollar – an aufstrebende Unternehmer in einkommensschwachen Vierteln. Die Kreditnehmer mussten einen Businessplan vorlegen, Mentoring akzeptieren und Peer-Accountability-Gruppen beitreten. Die Rückzahlungsquote lag über 95 Prozent. Eine Empfängerin, die ihren Kredit nutzte, um ein Catering-Unternehmen zu gründen, brachte es auf den Punkt: 'Das war keine Almosen. Das war jemand, der an mich glaubte. Ich musste es zurückzahlen. Das machte es zu meinem.'

Ein Kredit sagt etwas, das ein Zuschuss nie kann: Ich erwarte, dass du Erfolg hast. Die Anforderungen – Businessplan, Mentoring, Peer-Accountability – sind keine Hürden; sie sind das Gerüst eines echten Unternehmens, und die Peer-Gruppen verwandeln Kreditnehmer in ein Unterstützungsnetzwerk. Eine Rückzahlungsquote über 95 Prozent zerstört die Annahme, dass arme Kreditnehmer nicht zahlen würden. Der Satz der Catererin erfasst die Psychologie: Die Verpflichtung zur Rückzahlung verwandelte das Geld von der Wohltätigkeit anderer in ihren eigenen Erfolg.

Probier es aus: Tausche eine Zuschuss-artige Gabe gegen ein zinsloses oder niedrig verzinstes Darlehen mit Plan und Check-in-Zeitplan.

Die Suppenküche, die entdeckte, dass ihre Gäste nicht obdachlos waren

Eine Kirche betrieb jahrelang eine wöchentliche Suppenküche, überzeugt, sie diene Obdachlosen. Dann ergab eine Umfrage, dass die meisten Gäste gar nicht obdachlos waren – sie lebten in nahegelegenen geförderten Wohnungen und kamen für das kostenlose Essen und den sozialen Austausch. Die Kirche musste zugeben, dass sie Abhängigkeit förderte statt Armut zu lösen. Luptons Fazit: 'Die Kirche muss vom Anbieter von Dienstleistungen zum Entwickler von Gemeinschaft werden.' Er warnt auch vor der 'Professionalisierung' der Wohltätigkeit – die Rolle der Kirche ist es nicht, staatliche oder professionelle Dienste zu duplizieren.

Niemand hatte die Gäste gefragt, wer sie waren, bis jemand zählte. Die Suppenküche lag nicht falsch damit, Menschen zu füttern; sie lag falsch darüber, wer am Tisch saß und was sie brauchten – Gesellschaft und Gemeinschaft, nicht eine weitere Mahlzeit. Luptons größere Anklage ist, dass Kirchen oft mit Regierungsbehörden bei Dienstleistungen konkurrieren und dabei ihr einzigartiges Kapital vernachlässigen: Sie sind in den Vierteln verwurzelt und können Beziehungen aufbauen, die keine Behörde kann. Dienste decken Bedürfnisse ab; Gemeinschaft verändert, was Menschen brauchen.

Probier es aus: Befrage die tatsächlichen Nutzer eines Programms, das du unterstützt – wer sie sind und was sie sich als Nächstes wünschen würden.

Der Garten, der eine Nachbarschaftsvereinigung wachsen ließ

Eine Kirche startete einen Gemeinschaftsgarten, und die Nachbarn erwarteten zunächst, dass die Kirche die ganze Arbeit mache. Die Kirche lehnte ab und bestand auf geteilter Eigentümerschaft und geteilter Arbeit. Viele Nachbarn stiegen aus. Aber die, die blieben, ernteten reichlich – und machten weiter, gründeten eine Nachbarschaftsvereinigung, die sich später mit Kriminalität und Wohnungsfragen befasste. Luptons Prinzip: 'Entwicklung wird nicht an Menschen oder für Menschen getan, sondern mit Menschen. Es ist ein Prozess, Menschen zu befähigen, Verantwortung für ihr eigenes Leben und ihre Gemeinschaften zu übernehmen.'

Die Ernte des Gartens war nie nur Gemüse. Indem die Kirche sich weigerte, das Projekt allein zu tragen, filterte sie die Nachbarn heraus, die bereit waren zu investieren, und diese kleine engagierte Gruppe gewann etwas, das keine Dienstleistung schafft: die Erfahrung, etwas gemeinsam zu führen. Als die Nachbarn einmal ein Problem gemeinsam gelöst hatten, hatten sie Struktur und Selbstvertrauen, um Kriminalität und Wohnen anzugehen. Entwicklung mit Menschen wächst weiter; Entwicklung für Menschen endet, wenn die Freiwilligen nach Hause gehen.

Probier es aus: Starte ein Nachbarschaftsprojekt, bei dem Bewohner von Tag eins an die Entscheidungen und die Arbeit halten.

Die besten Zitate

- "Wer Bedürftigen schenkt, was sie aus eigener Initiative erlangen könnten, ist vielleicht der freundlichste Weg, Menschen zu zerstören." - Robert D. Lupton

- "Wir brauchten keinen Anstrich. Wir brauchten Arbeitsplätze." - ein mexikanischer Pastor
- "Wenn du in etwas investierst, schätzt du es. Wenn du etwas gratis bekommst, vielleicht nicht." - Robert D. Lupton
- "Das war keine Almosen. Da war jemand, der an mich glaubte. Ich musste es zurückzahlen. Dadurch wurde es zu meinem." - ein Kreditnehmer, der ein Catering-Unternehmen gründete

Kritik

Lupton schreibt aus Jahrzehnten in Atlanta, und seine Lösungen setzen stark auf Marktmechanismen – Kredite, Kautionen, Secondhand-Läden, bezahlte Arbeit –, die sich in Kontexten ohne funktionierende Märkte oder bei Menschen in tiefer Krise, die einseitige Nothilfe wirklich brauchen, nur schwer übertragen lassen. Seine Porträts von Abhängigkeit sind anschaulich, aber anekdotisch; wer systematische Belege für Behauptungen wie die Verschwendung bei Missionsreisen sucht, muss anderswo fündig werden. Das Buch sagt auch wenig über strukturelle Probleme – Wohnungspolitik, Löhne, Diskriminierung –, die keine noch so gute Entwicklung beheben kann. Und sein Ideal der Kirche als Entwicklerin von Gemeinschaft setzt eine Gemeindefähigkeit voraus, über die viele nicht mehr verfügen.

In einem Satz

Tust du für Menschen, was sie selbst für sich tun können, zerstörst du sie; investierst du mit ihnen, wachsen beide.

Für wen sich das Buch eignet

Ehrenamtliche, Spender, Organisatoren von Missionsreisen und Mitarbeiter gemeinnütziger Organisationen, die wollen, dass ihre Großzügigkeit tatsächlich hilft. Auch unverzichtbar für Kirchenleitende, die Outreach-Programme konzipieren.