NA VZOSTUPE

NIKKI A ROB WILSON

NA VZOSTUPE

NIKKI A ROB WILSON

nadácia pontis

Copyright © Nikki a Rob Wilson 2012

Pôvodne vydalo vydavateľstvo Wripped Ltd v Oxforde pod názvom On the Up.

Slovenské vydanie vydala Nadácia Pontis.
Bratislava 2017
Prvé vydanie
Všetky práva vyhradené.

ISBN: 978-80-89895-03-8

Zodpovedná redaktorka: Ivana Uličná
Preklad: Skrivanek Slovensko, s.r.o.
Jazyková úprava: Jana Raslavská
Grafická úprava: Michal Šandrej

Táto publikácia vznikla v rámci projektu EU Presidency Project for the Slovak EU Presidency 2016 podporeného z prostriedkov EuropeAid. Názory autorov uvedené v publikácii nemusia odrážať oficiálne názory donorov a Európskej únie.

EUROPEAID

O NADÁCII PONTIS

Nadácia Pontis je jednou z najväčších grantových a operačných nadácií na Slovensku. Podporuje firemnú aj individuálnu filantropiu, firemné dobrovoľníctvo a presadzuje zodpovedné podnikanie. S firmami spolupracuje pri realizácii ich filantropických aktivít a poskytuje im poradenstvo pri tvorbe filantropickej stratégie. Organizuje oceňovanie filantropických aktivít firiem, Via Bona Slovakia. Spravuje nadačné fondy, prostredníctvom ktorých firmy realizujú svoje darcovské aktivity. Nadácia Pontis je administrátorom združenia Business Leaders Forum. Podporuje aktívnu zahraničnú politiku Slovenska a Európskej únie, založenú na podpore občianskej spoločnosti, rozširovaní demokracie a dodržiavaní ľudských práv. V oblasti demokratizácie a rozvojovej spolupráce je aktívna v troch strategických programových oblastiach: rozvojová spolupráca, rozvojové vzdelávanie, verejná politika a medzisektorová spolupráca. V rámci týchto projektov pôsobí na Slovensku, v Keni, Bielorusku, Gruzínsku, Albánsku, Kosove a Moldavsku. V minulosti realizovali projekty aj v Tunisku, Egypte, na Ukrajine, v Iraku a na Kube.

VENOVANÉ VŠETKÝM,
KTORÍ CHCÚ ZAČAŤ
ROBIŤ ZMENY

OBSAH

PREDHOVOR 9

POĎAKOVANIE 11

ZOZNÁMTE SA S AUTORMI 13

ÚVOD 19

CESTA 27

JUHOAFRICKÁ REPUBLIKA 28

„K***a, to bolo ale inovatívne!" 31

Prestaňme tlačiť ľudí na vozíčku 39

„To dokážem predať!" 47

ZIMBABWE 54

Vyhnaná za to, že podporovala zneužívané dievčatá v Zimbabwe 57

Omnoho viac, než len sociálny experiment v záhradke 65

ZAMBIA 72

Coca-Cola zachraňuje životy 75

Z playboyského milionára environmentálnym aktivistom 83

TANZÁNIA 90

Obrovské potkany pomáhajú 93

Moc do rúk ľudu 101

RWANDA 108
„Bolesť, bolesť, smútok, bolesť" 111
UGANDA 118
Nechajte väzňov na pokoji 121
Nová vojna proti terorizmu 129
KEŇA 136
Záchodový biznis 139
Afrika dokáže nasýtiť svet 147
Katastrofa alebo demonštrácia. To, čo potrebujete, je mapa 155
Južný Sudán 162
Dieťa vojny medzinárodnou rapovou superhviezdou 165
EGYPT 172
Armáda študentov núti Egypt pracovať 175
Žiť len zo šalátového listu v odpadkovom koši 183
NA ZÁVER 191
ĎALŠIE KROKY... PRE VÁS A PRE NÁS 195
POZNÁMKY 199

PREDHOVOR

V roku 2010 Rob a Nikki Wilsonovci požiadali Winston Churchill Memorial Trust o postgraduálne štúdium. Na stretnutí s týmito dvomi výnimočnými mladými ľuďmi bolo okamžite jasné nielen to, že už dosiahli vynikajúce výsledky, ale aj to, že v tom budú pokračovať. Ich vášeň spočívajúca v mobilizovaní iných mladých ľudí k tomu, aby iniciovali sociálne zmeny, bola očividná. Bezpochyby sme vedeli, že týmto dvom ľuďom Churchillovo štipendium poskytneme.

Tomu zodpovedá aj skutočnosť, že Churchill Trust podporoval Roba a Nikki na ich ceste po Afrike. Môj pradedo Sir Winston Churchill bol súčasťou vojenskej služby v Južnom Sudáne a ako korešpondent podával správy o búrskej vojne, počas ktorej padol do zajatia, následne z neho utiekol a prešiel 300 míľ cez búrske územie. Nielenže by úprimne podporil cestu Roba a Nikki, ale tiež by podporil aj jej účel, nakoľko aj on sám bol prívrženec sociálnych reforiem.

Podobne ako Wilsonovci, aj on si uvedomoval ohromný prínos zo svojho pobytu v zahraničí, a preto dal v tomto duchu pred svojou smrťou pokyn založiť Memorial Trust, aby občania Británie mohli takéto skúsenosti využiť na svoje vzdelávanie a rozvoj, a tiež na rozvoj svojej krajiny. Winston Churchill Memorial Trust od svojho vzniku v roku 1965 umožnil viac než 4 500 štipendistom cestovať po svete, aby sa následne vrátili a vykonali podstatné a prospešné zmeny vo svojich vlastných komunitách, a tiež mimo nich.

Cieľom cesty Roba a Nikki z Kapského mesta do Káhiry bolo vyhľadať ľudí, ktorí chcú inovačným a inšpirujúcim spôsobom zlepšiť životy iných. Keď budete čítať o ľuďoch, ktorých stretli a ktorých príbehy rozprávajú, nechajte sa inšpirovať nielen týmito ľuďmi a projektmi v Afrike, ale aj Wilsonovcami. Churchill Trust je rád, že sa k nim môže hlásiť ako k svojim štipendistom. Tešíme sa na ich ďalšie cesty v nasledujúcich rokoch.

Randolph Churchill

Marec 2012

Winston Churchill Memorial Trust: **www.wcmt.org.uk**

POĎAKOVANIE

Predovšetkým sa, samozrejme, chceme poďakovať všetkým sociálnym podnikateľom, ktorí venovali veľa svojho drahocenného času tomu, aby sa s nami podelili o svoje príbehy zachytené v tejto knihe: Charlesovi Maiselovi, Shone McDonaldovej, Trevorovi Fieldovi, Betty Makoniovej, Marianne Knuthovej, Simonovi a Jane Berryovcom, Petrovi Sinkambovi, Bartovi Weetjensovi, Rakeshovi Rajanimu, Mary Kayitesi Blewittovej, Alexandrovi McLeanovi, Larenovi Poolovi, Davidovi Kuriovi, Nickovi Moonovi, Erikovi Hersmanovi, Emmanuelovi Jalovi, Raghde El Ebrashiovej a Sherifovi El Ghamrawymu. Na všetky naše otázky ste úprimne odpovedali a privítali ste nás vo vašom svete.

Tiež sa chceme poďakovať a spomenúť niekoľko úžasných sociálnych podnikateľov, s ktorými sme sa stretli, ale ktorých príbehy tu nemôžeme spomenúť pre nedostatok miesta: sú to Tim Conibear v Juhoafrickej republike, zakladateľ nadácie Isiqalo Foundation (www.isiqalo.org); Katherine van Wyková v Juhoafrickej republike, zakladateľka organizácie The African Pulse (www.theafricanpulse.net); Paul Joynson-Hicks v Tanzánii, zakladateľ organizácií Wonder Welders, Dar es Salaam Goat Races a Molly's Network (www.wonderwelders.org, www.goatraces.com, www.mollysnetwork.org) a Andy a Susie Hartovci v Tanzánii, zakladatelia organizácie Neema Crafts (www.neemacrafts.com). Ich príbehy si môžete prečítať na našej webovej stránke (www.ontheup.org.uk). Odporúčame vám, aby ste ju navštívili.

Vďaka patrí aj Brianovi Dugdillovi za to, že nás zasvätil do projektu East Africa Dairy Development (EADD) a Williamovi Matovuovi za to, že nás vozil po celej Ugande a umožnil nám oboznámiť sa s úspechmi tohto fascinujúceho družstva vyrábajúceho mliečne výrobky. Projekt EADD bol vynikajúcim príkladom toho, ako sa veľké medzinárodné humanitárne organizácie dokázali spojiť a financovať transformáciu poľnohospodárstva na miestnej úrovni.

Ďakujeme trustu The Winston Churchill Memorial Trust (WCMT) za finančné sponzorstvo, bez ktorého by sme si nemohli dovoliť podniknúť takúto cestu, ktorá sa človeku naskytne len raz za život. Predovšetkým chceme poďakovať Randolphovi, pravnukovi Winstona Churchilla, za napísanie predhovoru, sekretárke trustu Julii Westonovej a generálnemu riaditeľovi Jamiemu Balfourovi. Dúfame, že budeme môcť naďalej prispievať k štipendijnému programu a podporovať ostatných v ich snahe získať finančné prostriedky od WCMT.

Tiež ďakujeme nadácii Vodafone Foundation za to, že nám poskytla bezplatný prístup k internetu v celej Afrike a za sponzorovanie vydania našej knihy. Predovšetkým chceme poďakovať niekoľkým vybraným osobám: Lordovi Michaelovi Hastingsovi, správcovi Vodafone Foundation, ktorý bol počas niekoľkých minulých rokov Robovi veľkou oporou, a Andrewovi Dunnettovi, riaditeľovi Vodafone Foundation.

Všetci, ktorých sme na našej ceste stretli, nám prejavili pohostinnosť, ale niektorí zašli ešte ďalej a poskytli nám stravu, ubytovanie a – snáď najlepšie zo všetkého – poskytli nám možnosť osprchovať sa raz za niekoľko mesiacov. Ďakujeme Jenny Levinsovej, Tonymu a Markete Brennanovcom, celej rodine Joynson-Hicksovej (Paulovi, Cate, Emme, Tommymu a Sammymu), Paulovi a Marianne Knuthovcom a Sherifovi El Ghamrawymu, ktorý nás ubytoval vo svojom nádhernom eko-rezorte v Egypte tesne pred naším prvým výročím svadby.

Malá skupina dôveryhodných priateľov, členov rodiny a kolegov prežila Vianoce a Nový rok 2011 – 2012 čítaním nášho rukopisu, poskytovaním spätnej väzby, a najmä povzbudzovaním. Dlhujeme poďakovanie Bethanovi Jonesovi, Catrione Maclayovej, Markovi Chengovi a Jane Berryovej. Tiež chceme preukázať veľkú vďaku tým, ktorí nám pomáhali so širším projektom: Julii Kingovej za jej zručnosti v oblasti dizajnu a za nádherné logo projektu, Timovi de La Salle za jeho prácu na našej webovej stránke, Kathryn Eyersovej za jej dobrovoľnú prácu spojenú s editovaním pôvodného vydania tejto knihy. Zvlášť ďakujeme Jamesovi Maroneyovi, spoluzakladateľovi nášho nakladateľstva Wripped, za kompletizáciu a za to, že sa táto kniha stala realitou.

Nakoniec by sme sa chceli osobne poďakovať našej rodine, ktorá nám pomohla s niektorými praktickými výzvami spojenými s dlhšou kariérnou prestávkou počas pobytu v zahraničí. Robovej mame Margaret za skladovanie našich osobných vecí v jej krásnom vidieckom dome v Kente a za to, že pôsobila ako naša sekretárka v Spojenom kráľovstve. Tiež ďakujeme Robovmu otcovi Richardovi za to, že nám po návrate poskytol ubytovanie, čím nám umožnil hľadať si novú prácu. Richard – vieme, že sme u teba zostali veľmi dlho, ale je to tvoja chyba, pretože v tvojom nádhernom dome sme sa s tebou cítili veľmi príjemne.

Rob a Nikki Wilson

ZOZNÁMTE SA S AUTORMI

Skôr ako sa začítate do našich príbehov, chceme vám niečo povedať o sebe a o tom, čo nás viedlo k tomu, aby sme si túto cestu vysnívali.

Rob a Nikki na začiatku ich cesty pred Table Mountain (Stolovou horou) v Kapskom meste

O Robovi (od Roba)

Predtým, ako som nastúpil na univerzitu, som si myslel, že práca spojená s charitou je tak trochu čudná. Počas roka voľna pred nástupom na univerzitu som sa dostal k ľahkej práci, ako napríklad klopanie na dvere s cieľom získať peniaze, ale nevedel som pochopiť, prečo by ľudia strácali čas s dobrovoľnými projektmi. A tak som šesť mesiacov robil to, čo sa bežne robí – cestoval som po svete, pil som a ohromne som si to užíval.

Na univerzite som stretol niekoľko úžasných spolužiakov a tentokrát to neboli len chalani. Keď ma Rachel, ktorá je ešte stále mojou blízkou priateľkou, presvedčila, aby som s ňou šiel na stretnutie o novom charitatívnom knižnom projekte, súhlasil som len z jedného dôvodu – „dobre vyzerajúca Nikki" z bloku M išla tiež! Odhliadnuc od beznádejnej snahy o flirt, stretnutie v skutočnosti nebolo zlé. A keď spomenuli, že dobrovoľníci môžu prežiť leto v Tanzánii, zbystril som pozornosť.

Celý nápad ísť do Afriky vyústil do plánu. S mojím najlepším kamarátom Tomom sme sa rozhodli, že zo Spojeného kráľovstva pocestujeme do Tanzánie Land Roverom, naplníme ho prezervatívmi a získame sponzorstvo od spoločnosti Durex. Veď Afrika potrebuje prezervatívy, nie? Bože môj, akí sme len boli hlúpi! Našťastie sa náš plán rozpadol, ale sen o veľkom dobrodružstve v Afrike pokračoval.

Medzičasom som začal s Nikki chodiť, takže bolo dôležité zachovať si dekórum. V tom čase sa mi začal dostávať pod kožu projekt Tanzania Book Project (TBP). Veril som tomu, že školy v Spojenom kráľovstve majú veľa kníh a školy v Tanzánii ich majú málo. A tiež som veril, že vzdelávací systém v Tanzánii je založený na našom systéme, takže naše knihy sú pre mladých ľudí v Tanzánii skutočne relevantné a užitočné. Tak prečo nerecyklovať knihy, ktoré už školy v Spojenom kráľovstve nepotrebujú?

Obľúbili sme si novú úlohu „mužov v dodávke" a navštívili sme tucty škôl, od ktorých sme zbierali knihy, ktoré už nepotrebovali. V prvom roku nám darovali 40 000 kníh a bolo šialené vidieť, koľko dobrých vecí školy v Spojenom kráľovstve rozdávajú. Potom sme celé týždne tieto knihy triedili a balili sme ich do škatúľ na odoslanie – to sa malo financovať z prostriedkov, ktoré získala naša skupina. Mali by ste vidieť, ako sa našim priateľom začali páčiť neustále žiadosti o hotovosť pre projekt TBP!

Všetko to do seba zapadlo v lete 2005 v Tanzánii. My šiesti (vrátane Rachel a Nikki) sme rozdávali vyzbierané knihy školám v regióne Singida. Nakoľko sme boli úplní nováčikovia v oblasti rozvojovej práce, náš prístup bol trocha chaotický a zle premyslený. Ale aj napriek tomu bol výsledok pozoruhodný. Zo škôl, ktoré sme navštívili, sa ich o jednu knihu delilo desať; väčšina z nich mala tak málo kníh, že sa zmestili na jednu poličku. Učitelia a študenti nás vítali s otvorenou náručou. Nevedeli sa dočkať, kedy dostanú viac zdrojov na vyučovanie a tešili sa na sady kníh, ktoré sme im priniesli a ktoré sa zameriavali na konkrétne predmety. Z toho som mal, samozrejme, dobrý pocit. A keď sme vystúpili na horu Kilimandžáro a pár slnečných dní sa opaľovali na Zanzibare, celkom som tejto práci prepadol. Neexistovalo nič, čo by nás od nej odradilo. Takže sme sa s Rachel a Nikki vrátili na univerzitu rozhodnutí pridať ďalšiu prioritu k tej, ktorej cieľom bolo napísať naše koncoročné dizertačné práce. Rozhodli sme sa urobiť z projektu TBP masívny projekt.

Zaregistrovali sme sa ako charitatívna organizácia a premenovali sme sa na READ International (www.readinternational.org.uk). Mysleli sme si, že je to dosť impozantný názov na to, aby si ľudia mysleli, že sme väčšia organizácia než sme v skutočnosti boli. READ sa pre mňa stala osobným poslaním. Ihneď po záverečných skúškach som sa našej organizácii začal venovať na plný úväzok a rozšíril som sieť zainteresovaných univerzít a študentov. READ mala sídlo pri kuchynskom stole môjho otca a z jeho štedrosti som žil viac než rok.

READ bola do marca 2011 nielen mojím, ale aj Nikkiným životom. V roku 2007 READ International získala ocenenie „Najlepšia nová charita“ v rámci Charity Times Awards a v roku 2010 sme boli ocenení ako „Najlepšia medzinárodná humanitárna a rozvojová charita“. V roku 2011 sme odoslali našu milióntu knihu do východnej Afriky, ovplyvnili sme viac než 500 000 afrických študentov a spolupracovali sme s viac než 1 000 študentmi-dobrovoľníkmi na viac než 50-tich univerzitách v Spojenom kráľovstve. Nič z toho by, samozrejme, nebolo možné bez podpory skutočne výnimočného a lojálneho tímu pracovníkov a stážistov spomedzi študentov. Určite netvrdím, že tieto úspechy sú len moje dielo.

Postupne sme sa rozhodli zbierať knihy od kohokoľvek, a nielen učebnice. Dnes máme dokonca v londýnskych uliciach zberné nádoby na knihy. Vypracovali sme elektronický systém triedenia kníh, takže stačí zoskenovať čiarový kód na knihe a dozvieme sa, nakoľko je vhodná pre učebné osnovy vo východnej Afrike. Nehodiace sa knihy predávame prostredníctvom partnerstva s online maloobchodným sociálnym podnikom Better World Books a z takýchto príjmov financujeme našu činnosť. Našim študentom-dobrovoľníkom sme začali poskytovať školenia v oblasti rozvoja; v školách v Spojenom kráľovstve vyučujeme globálne občianstvo a pre našich učiteľov vo východnej Afrike organizujeme školenia o tom, ako sa čo najlepšie starať o svoje knihy. V súčasnosti tiež spolupracujeme so študentmi škôl, aby sme im pomohli pri budovaní a modernizácii ich knižníc, s cieľom podporiť kultúru čítania a vytvoriť pocit vlastníctva a hrdosti vo vzťahu k ich novým zariadeniam.

Tím a ja sme našli uspokojenie vo využívaní nadmernej kapacity v súkromnom sektore a nadviazali sme podnikové partnerstvá, ktoré nám pomáhajú znižovať naše prevádzkové náklady. Spoločnosť KPMG nám bezplatne poskytla kancelárske priestory vo východnej Afrike, spoločnosť DHL poskytla bezplatnú logistickú pomoc, organizácia Big Yellow Storage nám v celom Spojenom kráľovstve poskytla bezplatné uskladnenie všetkých našich kníh, letecká spoločnosť British Airways poskytla našim pracovníkom bezplatné letenky, spoločnosť Staples nám darovala kancelárske potreby a Britská knižnica podporovala našu prácu. V tomto zozname nie sú uvedení všetci – svedectvo o nezištnej štedrosti mnohých podnikov a o našom nemennom rozhodnutí dostávať veci zadarmo.

Ale napriek všetkým týmto úspechom a vzrušujúcim výsledkom som sa v roku 2011 rozhodol z READ odísť. Chcel som, aby nové vedenie zaviedlo do práce organizácie iné perspektívy. Nielenže som zrejme pod vplyvom obávaného „syndrómu zakladateľa“ bol čoraz paranoidnejší, ale tiež som bol pripravený čeliť novej výzve. Dva dni po odchode z READ som bol s Nikki na palube lietadla a začínali sme naše dobrodružstvo pod názvom *Na vzostupe* – spoločný sen, ktorý sme snívali niekoľko rokov.

Príbehy našej cesty vyrozprávame v nasledujúcich kapitolách, ale momentálne sme na pôde Spojeného kráľovstva, kde sa pohybujem na scéne sociálneho podnikania. V súčasnosti pracujem v organizácii Ashoka (www.ashoka.org) a mojou úlohou je podporovať študentov v tom, aby zvážili svoju potenciálnu úlohu spojenú so zavádzaním sociálnych zmien. Tiež ďalej rozvíjam dva iné sociálne podniky, ktorých som spoluzakladateľ: NoPC (www.nopc.org.uk), cloudové riešenie, ktoré prináša prácu s počítačom, vzdelávací softvér a prístup k internetu do vzdialených lokalít; a spoločnosť Wripped (www.wripped.org),

inovatívne vydavateľstvo. Nemám predstavu o tom, čo presne budúcnosť prinesie (Nikki je človek, ktorý má životný plán). Ale viem, aké som mal doteraz šťastie a dúfam, že nadchádzajúce roky sa budú niesť v rovnakom duchu.

O Nikki (od Nikki)

Ako už Rob spomenul vo svojom úvode, väčšina našich skúseností v oblasti charity bola spoločná. Nechcem vás nudiť tými istými príbehmi, ale chcela by som niečo dodať. Začnem svojou skúsenosťou z obdobia ročného voľna pred nástupom na univerzitu. Môj starý otec bol počas druhej svetovej vojny vyslaný do Indie a väčšinu môjho detstva som počúvala jeho príbehy o „odľahlom mieste", kde ľudia hovoria po anglicky so zvláštnym prízvukom a uctievajú bohov s mnohými hlavami. Od momentu, keď som sa dozvedela o koncepte ročného voľna pred nástupom na univerzitu, som sa rozhodla ísť v jeho šľapajach a zažiť pobláznenie Indiou.

Nechcela som len cestovať. Plánovala som svoj čas využiť trochu vážnejšie a šesť mesiacov pracovať v sirotinci. Všetko bolo tak ako malo byť a romantická vízia bola čoskoro skutočnosťou. Potom sa India a Pakistan začali vyhrážať jadrovým armagedonom a dozvedela som sa, že britskí štátni príslušníci by do tejto oblasti nemali cestovať. Bola som veľmi sklamaná. Spoločnosť, s ktorou som bola v kontakte počas ročného voľna, mi poslala zoznam nových možností a vypracovala som si „plán B": šesť mesiacov budem vyučovať angličtinu v čínskom meste, o ktorom som v živote nepočula. Aj keď to nebola moja prvá voľba, moja skúsenosť nadobudnutá v Číne sa podobala Robovmu zjaveniu v Tanzánii. Na základe tejto skúsenosti som si sľúbila, že nikdy nebudem vykonávať „normálnu prácu" (čokoľvek to znamená).

Môj rok voľna nebol len o mojom užívaní si a osobnom rozvoji, ale tiež o tom, ako čínske deti naučiť spievať „Merry Christmas" po anglicky. Podobne ako Rob, aj ja som počas môjho prvého skutočného zámorského dobrodružstva vypila množstvo čínskeho piva, bola som úplne vtiahnutá do novej kultúry a navštívila som niekoľko najúžasnejších miest sveta. Ale existovalo niečo omnoho uspokojujúcejšie vo vzťahu k vnímavým deťom, ktoré sa chceli zúfalo naučiť jazyk, ktorý som ich vyučovala. Pre nich to boli nové príležitosti a potenciálny cestovný lístok do západného sveta.

Jasne si pamätám moment, keď mi Rob povedal, že dobrovoľnícke projekty sú úplnou stratou času. Pozrela som sa naňho svojím „obzvlášť smrtiacim pohľadom", lebo jeho frajerský tón sa ma bolestne dotkol. Ale ak sa ma aj zavrhnutie bohatosti dobrovoľníckej práce dotklo, bola som presvedčená o tom, že Rob by mohol akceptovať môj názor. Nikdy som si nevedela predstaviť, že sa z neho stane „pán Dobrovoľník". Avšak založenie a následný úspech organizácie READ International potvrdili správnosť mojej tichej kampane, ktorou som z Roba chcela urobiť charitatívnejšieho človeka!

Pokiaľ išlo o nájdenie si práce po skončení univerzity, vedela som, že chcem pracovať v treťom sektore, ale nemala som žiadnu reálnu predstavu o tom, kde začať, alebo či to vôbec bude možné. Dovtedy som si neuvedomila, že môžem pracovať pre charitu a byť pri-

tom platená. Keďže som dychtila po solídnom zaškolení a nových zručnostiach, prihlásila som sa na postgraduálny program odbornej prípravy, ktorý organizovala organizácia Cancer Research UK, a následne som musela absolvovať päť vyčerpávajúcich kôl výberového konania. Na moje veľké prekvapenie ma prijali a nasledujúcich päť rokov som pracovala pre charitu a vykonávala som rôzne funkcie spojené so získavaním finančných prostriedkov – od strategického plánovania, cez získavanie financií v komunite až po priamy marketing a maloobchod.

Pritom sa mi podarilo zistiť, prečo je Cancer Research UK najväčšou charitou v Spojenom kráľovstve a ako sa jej darí každý rok získať 400 miliónov libier od širokej verejnosti. Hneď na začiatku mojej práce pre túto charitu riaditeľ pre stratégiu urobil prezentáciu o darovaní príspevkov v Spojenom kráľovstve a o našich desiatich najväčších konkurentoch. Podobne ako väčšine ľudí, ani mne sa nepáči, keď sa vo vzťahu k tretiemu sektoru použije slovo konkurenčný, ale keď sa hráte s veľkými chlapcami, tak tento sektor skutočne konkurenčný je. Aj keď sa mi na začiatku zdalo byť slovo „konkurenti" šokujúce, veľmi rýchlo som to prekonala. Fascinovalo ma, akým spôsobom charita uplatňuje komerčné zásady spojené so získavaním finančných prostriedkov pre spoločenské dobro, a tiež ma fascinovala jej stratégia zameraná na to, ako zo svojej značky urobiť všeobecne známy pojem.

Cancer Research UK je v porovnaní s READ International úplne odlišná – masívna verzus malinká pokiaľ ide o veľkosť – ale každá z nich prináša iné výhody. Aj keď som získala praktické skúsenosti z práce pre veľké a stredne veľké organizácie, stále ma fascinuje ich odlišná dynamika. Je lepšie, ak vaše poslanie bude jednoduché, alebo je lepšie stanoviť si viacero cieľov? Riadiť veľký tím, alebo menšiu skupinu ľudí, ktorí sú zomknutejší? Spolupracovať s inými subjektmi pôsobiacimi vo vašom obore, alebo bojovať s nimi o každú libru?

Ešte mi zostáva vymyslieť nejaké „čarovné zaklínadlo" a naďalej preskúmavať všetky rôzne spôsoby podporujúce pozitívne sociálne a environmentálne zmeny. Toto je okrem iného dôvod, prečo je projekt *Na vzostupe* taký zaujímavý – podrobne nás zasvácuje do neustále sa vyvíjajúcej úlohy sociálneho podnikania a moci, ktorá pochádza od jednotlivcov, skupín, hnutí a organizácií snažiacich sa urobiť zmeny na miestnej úrovni – čo je úroveň, na ktorej začínajú všetky charity.

Nikdy som neprestala vyzdvihovať hodnotu dobrovoľníckej činnosti, hoci teraz som za prácu, ktorú vykonávam v charitatívnom sektore, platená. Som neochvejným zástancom významu dobrovoľníckej činnosti ako pre samotného dobrovoľníka/samotnú dobrovoľníčku, tak aj pre spoločnosť všeobecne. Nielenže vás to opäť spojí s potrebami jednotlivcov a komunít, ale tiež vám to pomôže zostať v kontakte s tým, na čom vo vašom vlastnom živote záleží. Žijem v Londýne a pripadá mi až znepokojujúco ľahké nevidieť ľudí okolo vás a nechať prácu, aby vás pohltila. Preto sa vždy, keď je to možné, zapájam do zaujímavých miestnych projektov.

Po návrate z Afriky som sa rozhodla pracovať pre organizáciu pôsobiacu na nižšej úrovni charitatívneho spektra. V súčasnosti vediem divíziu organizácie Wings of Life pre Spojené kráľovstvo. Je to charita, ktorá financuje výskum zameraný na nájdenie lieku na poranenia miechy. Jej spoluzakladateľom je generálny riaditeľ spoločnosti Red Bull a režijné náklady

charity znáša táto spoločnosť, čím sa stávame zaujímavým podtextom konvenčnejších stratégií podnikovej sociálnej zodpovednosti. Takže pre mňa je to ďalšia oblasť, o ktorú sa musím starať, a zároveň nový model získavania finančných prostriedkov, ktorý treba preskúmať.

Ale Rob má pravdu. Mám životný plán, ale na to, aby som ho zverejnila som veľmi poverčivá. Len povedzme, že dúfam, že nasledujúce roky nám umožnia pokračovať v našich dobrodružstvách – či už na osobnej alebo na profesionálnej úrovni. Zatiaľ obaja dúfame, že sa nám podarí do nášho programu vsunúť aj nejakú dovolenku. Tak nech vznikne aj druhá časť knihy Na vzostupe a možno aj iná kniha, o ktorú sa s vami všetkými podelíme!

Rob a Nikki na konci svojej cesty pred pyramídami v Káhire

ÚVOD

Odvtedy, čo sme koncom roka 2010 požiadali Winston Churchill Memorial Trust[1] o finančné prostriedky, musíme objasňovať dôvody našej cesty s názvom Na vzostupe, ale čo je dôležitejšie, sme nútení formulovať, čo chceme dosiahnuť. V tom spočíva problém spolupráce s financujúcou organizáciou; prinúti vás, aby ste za peniaze, ktoré vám poskytne, pracovali. Úprimne poviem, že na začiatku to bolo veľmi ťažké, pretože projekt Na vzostupe vzišiel zo „zlepenca" rôznych priorít.

Na univerzite sme spoločne uzavreli dohodu o tom, že podnikneme veľkú cestu a obaja sme cítili, že nastal ten pravý čas. Na základe našich skúseností nadobudnutých v READ International bola Afrika jasnou destináciou a ikonická cesta z Kapského mesta do Káhiry bola neodolateľná. Okrem toho sme boli zvedaví na to, či zvyšok Afriky je takisto očarujúci ako východné krajiny, ktoré sme si obľúbili. Tiež sme sa nedávno zobrali a ľudia nám kládli otázky o tom, kedy kúpime dom a kedy budeme mať deti. Obaja sme dospeli k záveru, že teraz je ten správny čas na útek – skôr, ako sa život stane priveľmi vážnym.

Ďalšou veľkou vecou, ktorá nás v tomto štádiu ovplyvnila, boli dve „náučné cesty", ktoré Rob absolvoval vďaka láskavosti financujúcich organizácií, ktoré ho podporovali počas jeho pôsobenia v READ. V Indii a Japonsku navštívil najinšpirujúcejších sociálnych podnikateľov a po týchto dvoch cestách bola jeho energia taká nákazlivá, že sme obaja boli z toho nadšení ešte niekoľko týždňov. Vedeli sme, že chceme zistiť viac o sociálnych podnikateľoch vo svete a nájsť spôsob, akým by sme sa o ich príbehy podelili s ostatnými, ktorí by z nich mohli čerpať energiu.

Tieto motivácie sa premenili na plán zameraný na 8 000 míľ dlhú cestu cez 11 krajín, počas ktorej by sme navštívili inšpiratívnych tvorcov zmien, ktorí Afrike vytvárajú nové meno. Pokiaľ ide o to, čo vlastne chceme dosiahnuť, museli sme prejsť opakujúcim sa procesom. Hodiny na dlhých cestách autobusom nám poskytli dostatok času na to, aby sme si to poriadne rozmysleli a po príchode do Káhiry sme naše argumenty za projekt Na vzostupe vybrúsili a usporiadali do troch hlavných cieľov:

1. **Inšpirovať ostatných k tomu, aby urobili zmenu** – Chceme, aby aj iní ľudia boli presvedčení o tom, že sa dokážu zapojiť do riešenia problémov nášho sveta, a aby aj oni cítili nutkanie pripojiť sa ku komunite ľudí, ktorí s tým chcú niečo robiť. *Chceme, aby ľudia boli inšpirovaní a aby mali energiu konať.*
2. **Prezentovať sociálne podnikanie** – Naše príbehy chceme použiť nielen na to, aby sme objasnili, čo táto niekedy nejednoznačná fráza znamená, ale aj na to, aby sme priblížili spôsob, akým sociálni podnikatelia prinášajú inovatívne riešenia najzávažnejších sociálnych a environmentálnych problémov spoločnosti. *Chceme ľuďom ukázať, čo všetko sa dá dosiahnuť.*

3. **Dokázať, že Afrika je „na vzostupe“** – Vynechanie dramatických udalostí, ktoré sme zažili na našej ceste, je výzvou pre tých, ktorí by chceli Afriku označiť za „čierny a nebezpečný“ kontinent. Projekt Na vzostupe je naším úsilím o vyváženie zlých správ, ktoré sa často o Afrike objavujú, a snahou ukázať, že aj napriek výzvam existuje veľa dobrých vecí, o ktorých by sa malo hovoriť. *Chceme osláviť napredovanie, ktoré práve prebieha.*

1. Inšpirovať ostatných k tomu, aby urobili zmenu

Kedy vás naposledy dojal k slzám pohľad na to, ako si neznámi ľudia navzájom pomáhajú? Niekedy sa nedá vyhnúť hlboko dojímavým scénam. Ale keby ste tento pocit mali definovať, ako by ste ho opísali? Povznesený, pohnutý, dojatý, inšpirovaný...? Keby ste sa spýtali psychológa Jonathana Haidta (profesora na University of Virginia), on by túto emóciu opísal ako „povznesenie“ [2].

Počas našej cesty naprieč Afrikou sme si obaja prečítali knihu Happiness Hypothesis (2006) od Jonathana Haidta. Bol to úžasný objav, pretože nám zosumarizoval emocionálnu odpoveď, ktorú chceme vštepiť ľuďom, ktorí čítajú túto knihu. Povznesenie Haidt definuje ako „hrejivý, povznášajúci pocit, ktorý ľudia cítia, keď vidia neočakávané činy spojené s ľudským dobrom, láskavosťou, odvahou alebo súcitom. Vyvoláva v ľuďoch potrebu pomôcť ostatným a stať sa lepším človekom.“[3]

Ďalej píše: „Typickým znakom povznesenia, podobne ako pri znechutení, je to, že je nákazlivé. Ak je povznášajúci príbeh dobre podaný, povznáša tých, ktorí ho počúvajú. Niekedy sa zdá, že silné momenty povznesenia, ktoré človek prežíva priamo alebo sprostredkovane, stláčajú tlačidlo mentálneho „reštartovania“, ktoré vymazáva pocity cynizmu a nahrádza ich pocitmi nádeje, lásky, optimizmu a pocitom morálnej inšpirácie.“

Prepáčte nám, ak to všetko znie trochu idealisticky a ak sa frázy ako „lepší človek“ zdajú byť málinko moralizujúce, ale sme presvedčení, že viete, čo tým myslíme. Keď sme boli študentmi, tak to boli práve príbehy o iných úspešných tvorcoch zmien, ktoré nám pomohli vybrať si našu kariéru. Najviac nás ovplyvnili predovšetkým dvaja ľudia: Clive Stafford Smith, zakladateľ organizácie pre ľudské práva Reprieve[4] a Dame Mary Marshová, bývalá generálna riaditeľka organizácie National Society for the Protection of Children (NSPCC) [5].

Clive a Mary prišli na našu univerzitu prednášať a podeliť sa o svoje skúsenosti. Otvorene a úprimne hovorili o svojich výzvach a ich dôsledkoch. Obaja zmenili životy iných ľudí, ale veľmi odlišným spôsobom. Pre nás to boli „povznášajúce príbehy“. Predtým sme sa nevedeli rozhodnúť, čo budeme po skončení univerzity robiť. Ale po týchto dvoch prednáškach sme obaja s určitosťou cítili, že budeme pracovať v treťom sektore. Nehovoríme, že prečítanie tejto knihy vás presvedčí o tom, že práca v sociálnej oblasti je pre vás tá pravá – to sú veľké rozhodnutia a nie je na nás, aby sme ich robili. My len *dúfame*, že tieto silné profily vás budú inšpirovať a že prejavíte záujem o možnosť spočívajúcu v tom, že *aj vy* by ste mohli podporiť sociálnu zmenu.

Vo svete je veľa toho, čo práve teraz nefunguje a sme presvedčení o tom, že každý z nás môže prispieť k náprave vecí, ktoré nejdú tak, ako by mali. Počas našej cesty sme sa stretli s množstvom dojímavých spravodajských príbehov, ktoré vyzdvihovali potrebu nového spôsobu myslenia. Arabské národy povstali proti svojim vodcom, výtržnosti spôsobili spúšť v celom Londýne, v Africkom rohu prepukol hladomor, jadrová katastrofa otriasla Japonskom, svetové trhy boli hore nohami a narodilo sa dieťa, ktorým počet ľudí na našej planéte dosiahol sedem miliárd. Všetky tieto udalosti sa týkajú otázok a výsledkov, ktoré sú pre väčšinu z nás ohromujúce a väčšinou sa cítime rovnako. Cítime sa ako nepodstatní hráči, bez možnosti konať. Ukazujeme prstom na ostatných, často na vládu, alebo sa len nečinne prizeráme a konštatujeme, že sa zase niečo posralo – tak ako vždy.

Ale je mnoho ľudí, ktorí svojou trochou prispievajú k formovaniu inej budúcnosti. Mnohí z nás prispievajú pasívne darujúc hotovosť – prieskum organizácie Pay Your Way, uverejnený v roku 2011, hovorí, že deväť z desiatich Britov dáva charite dary v priemernej výške 100 libier za rok. Ale keď ide o to, aby zohrali aktívnejšiu úlohu, toto číslo klesá, no ešte stále existujú sľubné trendy, o ktorých možno informovať. V publikácii UK Voluntary Workforce Almanac[7] sa uvádza, že v roku 2010 pracovalo v dobrovoľníckom sektore 765 000 ľudí, čo predstavovalo 40 %-né zvýšenie v porovnaní s rokom 2001. To znamená, že v tomto sektore je momentálne zamestnaných približne 2,7 % pracovnej sily Spojeného kráľovstva. Dobrovoľníctvo je tiež pravidelnou činnosťou pomerne veľkej časti spoločnosti. V rokoch 2010 – 2011 25 % ľudí v Anglicku vykonávalo dobrovoľnícku činnosť aspoň raz za mesiac.

Toto sú povzbudzujúce údaje, ale keď sa pozriete na gigantické dilemy, ktorým naša planéta čelí – klimatické zmeny, vyčerpávanie prírodných zdrojov, do neba rastúci dlh, rozpadávajúce sa komunity, úmrtia z dôvodu chorôb, ktorým možno predísť – potrebujeme *viac* ľudí, ktorí by sa zapojili do *aktívnej* zmeny. Ak si myslíte, že tieto problémy sa nedajú prekonať, tak sa zamyslite nad tým, či si niekto pred sto rokmi dokázal predstaviť človeka chodiaceho po mesiaci alebo to, že už nebudeme musieť používať papier na prenos informácií. Výhovorky ako „boli sme príliš zaneprázdnení“ alebo „bolo to veľmi zložité“ neobstoja ako odpovede, keď sa budúce generácie spýtajú, prečo Londýn zmizol pod vodou a supermarketom došli potraviny.

Nie sme naivní. Napísanie tejto knihy prináša riziká; chceme, aby ste sa cítili nadšene a nie skleslo; silní a nie znechutení. Ale z našich skúseností máme dobrý pocit. Či už sú to Alexander McClean, študent, ktorý počas svojho ročného voľna pred nástupom na univerzitu pracuje na oddelení pre väzňov odsúdených na smrť; Simon a Jane Berryovci, rodičia, ktorí spolupracujú so spoločnosťou Coca-Cola a distribuujú zdravotnícke pomôcky; Sherif El Ghamrawy, bývalý inžinier, ktorý riadi prvý eko-hotel na svete; alebo Erik Hersman, bloger, ktorý vypracoval online nástroj na mapovanie používaný na celom svete v krízových situáciách – naše príbehy sú neuveriteľne rôznorodé. Bez ohľadu na to, o akú oblasť máte záujem, aký je váš vek alebo aký je váš pohľad na život, sme presvedčení o tom, že nájdete príbeh, ktorý vás bude inšpirovať a motivovať k činom.

2. Prezentovať sociálne podnikanie

Ľudí, ktorí sa snažia zmierniť problémy Afriky, je veľa a mohli by sme ich celé roky pozorovať, skúmať, cestovať s nimi a počúvať ich fascinujúce príbehy. Na základe dohody bola naša cesta obmedzená na štyri mesiace, takže sme si museli vytýčiť jasný cieľ. Využívajúc skúsenosti, ktoré sme nadobudli počas práce pre READ, sme sa rozhodli, že sa nezameriame na bežné iniciatívy. Tiež sme sa vyhli veľkým mimovládnym organizáciám (NGO), ako napríklad Červený kríž[8] alebo vládnym organizáciám, akými je Department of International Development (DFID – Ministerstvo pre medzinárodný rozvoj)[9]. Namiesto toho sme sa chceli zamerať na menej známych sociálnych podnikateľov, ktorých projekty sú len zriedkavo stredobodom pozornosti.

Veľmi si vážime mnohé organizácie, ktoré sa venujú medzinárodnému rozvoju. Väčšina z nich pochopiteľne prichádza do Afriky s tými správnymi úmyslami. Ale keď cestujete po Afrike, vidíte veci, pri ktorých strácate ilúzie. Existuje množstvo projektov, ktoré boli dokončené len spolovice a následne upadli, ako napríklad školy, kanalizácie a studne. Tiež nás zarmútila kultúra závislosti ako výsledok zle navrhnutých projektov, na základe ktorých komunity očakávajú pomoc od iných ľudí namiesto toho, aby si sami pomohli. Aj keď sme si vedomí toho, že pre pozorovateľov je ľahké takýmto spôsobom príliš zovšeobecňovať danú situáciu, nie sme ochotní skrývať naše základné presvedčenie o tom, že je potrebné výrazne zmeniť myslenie spojené s tým, ako dosiahnuť trvalo udržateľné sociálne a/alebo environmentálne zmeny.

A v tomto momente vstupujú do hry sociálni podnikatelia. Rob bol za svoju prácu pre READ zaradený medzi „sociálnych podnikateľov“, ale predtým sme tento termín v našom slovníku nepoužívali. No keď sa objavil na našom „radare“, začali sa k nám dostávať rôzne referencie o sociálnych podnikateľoch a sociálnom podnikaní. Čím viac sme sa dozvedali, tým viac sme boli fascinovaní, ako tento prístup prispieva do tohto mixu.

Termín „sociálny podnikateľ“ pravdepodobne prvýkrát použil Bill Drayton, ktorý v 80. rokoch dvadsiateho storočia založil organizáciu Ashoka[10]. Odvtedy Ashoka šíri hnutie sociálnych podnikateľov po celom svete. A teraz niečo pre prívržencov podnikateľských škôl. Nejednoznačnosť obklopujúca tento termín spôsobila, že niektorí ľudia sa stali posadnutí analyzovaním jeho presného významu. Nechceme sa nechať zatiahnuť do debaty o sémantike, ale je dôležité, aby sme sa aspoň okrajovo dotkli našej definície.

Sociálnych podnikateľov v podstate definujeme ako ľudí, ktorí prinášajú inovatívne riešenia vo vzťahu k najpálčivejším sociálnym a environmentálnym výzvam spoločnosti. Nie sú obmedzení používaním tradičných obchodných, charitatívnych alebo inštitucionálnych štruktúr a na dosiahnutie svojej vízie využívajú všetky dostupné prostriedky. Nachádzajú kreatívne spôsoby získavania finančných prostriedkov a často sa neboja ani ziskových projektov. Kombinujú ambíciu, vášeň a vytrvalosť a táto kombinácia im umožňuje robiť veľké zmeny. Počas našej cesty sme navštívili sociálnych podnikateľov, ktorí napríklad hľadali nové riešenia v nasledujúcich oblastiach:

- **Zneužívanie detí** – Predtým, ako Betty Makoniová založila v Zimbabwe organizáciu Girls Club, sa otázke rozsiahleho zneužívania dievčat nikto nevenoval. Betty našla spôsob, ktorý umožnil dievčatám vzoprieť sa svojim zneužívateľom a prevziať kontrolu nad svojimi životmi.
- **Hygiena** – David Kuria založil radikálny ziskový záchodový podnik, ktorý transformuje prístup ľudí ku kvalitným sanitačným zariadeniam v celej Keni a zlepšuje ich zdravie.
- **Nezamestnanosť** – Raghda El Ebrashiová po prvýkrát v histórii Egypta zapojila nadnárodné spoločnosti do prevratnej stratégie vzdelávania a zamestnávania mladých ľudí z marginalizovaných spoločenstiev, čím sa priamo postavila k riešeniu problému nezamestnanosti mladých ľudí.

Existuje veľa literárnych diel, ktoré rozvíjajú našu pracovnú definíciu sociálneho podnikateľa[11], takže akademickú analýzu prenecháme iným autorom a namiesto toho sa zameriame na rozprávanie príbehov. Chceme použiť inšpiratívne príbehy, ktoré by predstavili sociálne podnikanie spôsobom, akým by to suché definície nedokázali. Podelíme sa o neuveriteľné spôsoby, akými sociálni podnikatelia menia svoje komunity a krajiny – mnohí aj s víziou zmeniť tento svet. A dúfame, že sa nám podarí vyzdvihnúť ich talent, úprimne opísať ich výzvy a odovzdať ďalej ich „obchodné triky".

V Afrike sme našli rozmanitú skupinu sociálnych podnikateľov, ktorí svoju prácu vykonávali rozličnými spôsobmi. Našou základnou zásadou na vypracovanie užšieho zoznamu bolo: čím odlišnejšie, tým lepšie. Navštívili sme budhistického mnícha, ktorý trénoval potkany na vyhľadávanie mín, rapovú hviezdu, ktorá viedla armádu „vojakov mieru", skupinu študentov, ktorí sa náhodou ocitli v občianskej vojne a inovačného guru, ktorý zarába na začínajúcich podnikoch v oblasti sociálneho podnikania. Tento zoznam hovorí za všetko. Pre nás je dôležité to, čo je nezvyčajné.

Oslobodení od byrokracie veľkých hráčov, akými sú medzinárodné charitatívne organizácie alebo vládne agentúry, sociálni podnikatelia v rámci projektu Na vzostupe ťažia zo svojej väčšej slobody, ktorá im umožňuje rýchlo reagovať a pracovať od základu smerom hore, s cieľom mobilizovať zmeny. Ich riešenia sú mnohostranné, rôznorodé a jedinečné. Ich projekty sú na rôznych stupňoch zrelosti a venujú sa rôznym oblastiam – zdraviu, životnému prostrediu, vzdelávaniu, rodovej nerovnosti, ľudským právam, poľnohospodárstvu a mnohým iným.

Veľa ľudí sa nás pýtalo, ako sme objavili týchto úžasných ľudí žijúcich v desiatich susediacich krajinách. Stačí povedať, že to nebolo ťažké – sociálni podnikatelia nie sú vzácna komunita. Najprv sme preskúmali naše siete a potom systém svetových organizácií, ktoré investujú do sociálnych podnikateľov, spájajú sa s nimi a oslovujú ich. Najväčšie tri sú Ashoka, Schwab Foundation[12] a Skoll Foundation[13].

Dúfame, že v nasledujúcich kapitolách sa nám podarí objasniť, čo znamená byť sociálnym podnikateľom. Nesľubujeme, že sa nám podarí odstrániť všetky nejasnosti, ale aspoň budete môcť zistiť, že nejde o elitnú alebo privilegovanú kategóriu nadľudských bytostí – sú to len ľudia, ktorí zrealizovali ohromné nápady. V skutočnosti nám môže byť úplne jedno,

ako ich budete nazývať – tvorcovia zmien, sociálni inovátori, zakladatelia hnutí – vyberte si, čo sa vám páči. Ale nám najviac záleží na tom, aby ste pocítili ich energiu a aby sa táto energia preniesla aj na vás.

3. Dokázať, že Afrika je na vzostupe

Je dosť smiešne robiť rozsiahle vyhlásenia o Afrike, keď si uvedomíte, že je to kontinent o rozlohe viac než tridsať miliónov štvorcových kilometrov, na ktorom žije v 54 rôznych krajinách len o niečo viac než miliarda ľudí[14]. Kapské mesto a Káhira sú dva celkom rozdielne svety a mnoho ľudí v severnej Afrike sa dokonca nestotožňuje s tým, že sú súčasťou Afriky – považujú sa za súčasť Stredného východu. Avšak Afrika ako jeden zo siedmich kontinentov sveta má zrejme voči tomu najväčšie predsudky.

Ak veríte všetkému, čo sa píše v novinách alebo čo počujete v rozhlase, je pravdepodobné, že pod slovom „Afrika" si predstavíte jeden z častých obrázkov: podvyživené deti, prislabé na to, aby si z očí odohnali muchy, vraždiacich pirátov unášajúcich nevinných okolostojacich alebo skorumpovaných politikov manipulujúcich s volebnými výsledkami. Znie vám to povedome? Medzinárodné médiá majú toho veľa na svedomí.

Nepopierame, že Afrika čelí mnohým výzvam – konflikty, hlad a korupcia sú neodškriepiteľnými skutočnosťami. Počas práce v Tanzánii Rob na vlastnej koži zažil drsnú stránku tamojšieho života. V roku 2006 si musel dať vyoperovať slepé črevo a trpel veľkými pooperačnými bolesťami, pretože mu nedali morfium. V roku 2008 ho prepadol pár pouličných zlodejov. Napriek tomu, že boli vyzbrojení mačetami, prišiel len o topánky a peňaženku a nie o svoj život.

Avšak vždy, keď rozprávame tieto príbehy, pociťujeme hlboký pocit viny. Určite pritiahnu pozornosť, ale nepredstavujú všetko, čo sme v Afrike zažili. V skutočnosti sme zistili, že za každým dramatickým príbehom cestovateľa alebo za krízou, ktorá sa dostane na titulné stránky, sa skrýva milión a jeden príbeh, ktorý stojí za to vyrozprávať. Iniciatívy všetkých foriem a veľkostí dokazujú, že Afrika je kontinent plný ľudí, ktorí chcú robiť zmeny.

Pokiaľ ide o zahraničnú pomoc, mnohí z nás sa na Afriku pozerajú ako na kontinent podporovaný peniazmi od medzinárodného spoločenstva. Hoci je výška pomoci plynúcej do každej krajiny iná, Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) uvádza, že pomoc od medzinárodných partnerov v súčasnosti predstavuje v priemere 10 % hrubého národného príjmu (HNP) krajiny – a táto suma naďalej klesá.[15] Päť rokov pred finančnou krízou (2003 – 2007) Medzinárodný menový fond uviedol, že Afrika zaznamenáva rýchlejší rast, než väčšina ostatných regiónov sveta a viac než 40 % krajín v Afrike zaznamenáva priemerný ročný rast HDP vo výške 5 % alebo viac.[16] A podľa inštitútu McKinsey Global Institute sa v súčasnosti čoraz viac afrických krajín považuje za atraktívne investičné destinácie vrátane Botswany, Kapverd, Ghany, Keňe, Maurícia, Mozambiku, Namíbiea, Nigérie, Seychelských ostrovov, Juhoafrickej republiky, Tanzánie, Ugandy a Zambie.[17]

Ako sa Afrika otvára svetu, zvyšuje sa aj tlak na africké krajiny vo vzťahu k väčšej zodpovednosti. Okrem toho sami obyvatelia Afriky požadujú, aby ich vlastné vlády predkladali hmatateľnejšie dôkazy rozvoja[18]. V roku 2011 bola Afrika svedkom ohromného pokroku vo vládnutí. Keňa a Niger prijali nové a zlepšené ústavy, Južný Sudán usporiadal mierové referendum, v Guiney sa uskutočnili prvé demokratické voľby a Tunisko, Líbya a Egypt boli svedkom pádu svojich autokratických režimov. Zostáva len dúfať, že nové vládnuce strany zlepšia stabilitu, vyrovnajú sa s korupciou a zvýšia slobodu svojich ľudí.

Pravdepodobne najpublikovanejšie ciele stanovené pre Afriku boli Millennium Development Goals (MDG – miléniové rozvojové ciele – MRC)[19], ktoré sa členské štáty OSN a organizácie medzinárodnej pomoci zaviazali splniť do roku 2015. Správy v novinách sa doteraz snažili vyzdvihnúť zaostalé oblasti a výsledkom bolo pochovanie niekoľkých vynikajúcich úspechov. Tu je niekoľko z mnohých:

- Úmrtnosť novorodencov (ÚN) – definovaná ako pravdepodobný počet úmrtí od narodenia do jedného roka života na 1 000 pôrodov – v Afrike klesla.[20] Vo všetkých desiatich krajinách, ktoré sme navštívili, sme zaznamenali výrazné zníženie úmrtnosti novorodencov za posledných desať rokov.[21] Napríklad v Ugande sa ÚN znížila z 91,3 v roku 2001 na 62,47 v roku 2011.[22]
- Politická angažovanosť afrických žien zaznamenáva neustále rastúci trend. V roku 2011 zastúpenie žien v parlamentoch všetkých afrických krajín predstavovalo 18,5 % (to je 15 %-ný nárast od roku 2010). Zastúpenie žien v parlamentoch subsaharskej Afriky je teraz vyšší než v južnej Ázii, arabských štátoch alebo vo východnej Európe.
- Väčšina afrických krajín sa priblížila k tomu, aby dosiahli MRC vo vzťahu k univerzálnemu základnému vzdelaniu.[24] Napríklad v Tanzánii sa počet detí zapísaných do základných škôl zvýšil z 59 % v roku 2000 na 96 % v roku 2006.[25]

Takéto vyťahovanie pozitívnych štatistík nemá za cieľ príliš zjednodušovať výzvy, ktorým Afrika čelí. Ekonóm by veľmi rád poukázal na to, že hoci Afrika vykazuje silný ekonomický rast, ešte stále je na tomto kontinente potrebné zlepšiť vytváranie pracovných miest a eliminovať chudobu.[26] Politický komentátor by vám rýchlo povedal, že napriek pravidelným voľbám, ktoré sa na africkej politickej scéne inštitucionalizujú, mnohé volebné výsledky sú skreslené kupovaním hlasov, podplácaním a zastrašovaním voličov. Odborník z oblasti zdravotníctva by vás informoval o tom, že pri porovnaní úmrtnosti novorodencov v Ugande, ktorá predstavuje 62,47 na 1 000 novorodencov, s úmrtnosťou v Spojenom kráľovstve, ktorá predstavuje 4,62[27], Afrika čelí dosť veľkým výzvam.

Uznávame, že diskusie o medzinárodnom rozvoji sú zložité. Ale namiesto štatistiky chceme použiť príbehy poukazujúce na to, že Afrika *je* „na vzostupe“. Čokoľvek už čísla hovoria, nič nedokáže poprieť skutočnosť, že ľudia, ktorých predstavíme v tejto knihe, sú živým dôkazom, že Afrika napreduje. Takým dôkazom je aj naše cestovanie – cestovali sme 25-timi autobusmi, dvomi vlakmi, tromi loďami a tromi lietadlami, aby sme zdolali 8 000 míľ, a napriek tomu sa nám nestratila ani jediná vec, psychicky sme sa nezosypali a ani raz nás

nikto neohrozil. Keby bola Afrika takým nenapraviteľne temným a nebezpečným miestom, ako si ju mnohí ľudia predstavujú, ako by to všetko bolo možné?

Príjemné čítanie!

Vieme, že väčšina z vás si túto knihu prečíta podľa vlastného uváženia, ale keďže sme sa s vami podelili o naše ciele, aspoň budete vedieť, z čoho vychádzame. Pre nás je relatívne ľahké dosiahnuť ciele číslo dva a tri najmä v porovnaní s cieľom číslo jeden, ktorý od vás vyžaduje, aby ste položili túto knihu a niečo *urobili* – rozhodnutie, ktoré nemôžeme ovplyvniť.

Nikoho nemôžeme nútiť, aby niečo urobil, no aby sme maximalizovali naše šance na úspech, chceme vás požiadať o niekoľko láskavostí ešte skôr, ako začnete čítať...

- Otvorte svoju myseľ tomu, čo je možné. Začnite od toho, čo je možné a nie od toho, čo nie je možné.
- Ak vás príbeh nadchne, zastavte sa, zamyslite sa a učte sa. Napovie vám to, na čom vám záleží a je to vynikajúci ukazovateľ toho, v akej oblasti môžete urobiť niečo inak.
- Nepoužívajte náš termín sociálny podnikateľ na to, aby ste tvrdili, že títo ľudia sú niečím zvláštni a vy nie. Každý z nás môže byť tvorcom zmien.
- Ak vás nejaká kapitola bude inšpirovať k tomu, aby ste sa do tejto práce zapojili, vyhľadajte si webové odkazy na konci článku, alebo si pozrite našu webovú stránku a zoznam užitočných zdrojov.

Dúfame, že príbehy ľudí, ktorých sme stretli na našej ceste a ktorí nás tak veľmi ovplyvnili, zapôsobia aj na vás. Ak by ste sa po prečítaní tejto knihy chceli podeliť o svoje postoje a názory, prosím, urobte tak. Napíšte nám komentár k jednotlivým príbehom na našej webovej stránke alebo pripojte správu na Facebook:

- Webová stránka: **www.ontheup.org.uk**
- Facebook: **www.facebook.com/ontheupcapetocairo**

Dajte nám vedieť, ako sa vám darí, ale dovtedy – príjemné čítanie!

CESTA

Cairo
Egypt
Sudan
Ethopia
Uganda
Kenya
Rwanda
Tanzania
Zambia
Malawi
Zimbabwe
South Africa
Cape Town

JUHOAFRICKÁ REPUBLIKA

Hlavné mestá: Pretória (administratívne), Kapské mesto (legislatívne), Bloemfontein (súdne)

Počet obyvateľov: 48 810 427

Rozloha: 1 219 090 km^2

Úradné jazyky: afrikánčina, angličtina, severná sothčina, jazyk swati, jazyk tsonga, jazyk tswana, jazyk venda, jazyk xhosa, zuluština

Hrubý domáci produkt (HDP): 554,6 mld. USD

HDP na obyvateľa: 11 000 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 71. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **1652** – V roku 1652 Holanďania založili zásobovaciu stanicu na Myse dobrej nádeje, ktorá slúžila pri obchodných cestách Holandskej východoindickej spoločnosti do Indie. Zo zásobovacej stanice vyrástlo Kapské mesto. Okrem Holanďanov oblasť kolonizovali i Nemci a francúzski hugenoti.
- **1806** – V roku 1806 územie prevzala Veľká Británia. Holandskí Búri utiekli do vnútrozemia, ale snažili sa klásť odpor britskému vplyvu.
- **1910** – Osem rokov po druhej búrskej vojne (1899–1902), bola 31. mája 1910 vytvorená Juhoafrická únia ako doména Britskej ríše. 11. decembra 1931 westminsterský štatút vydláždil cestu k plnej nezávislosti.
- **50. roky dvadsiateho storočia** – Počas týchto rokov sa politicky motivovaná rasová segregácia stala známa pod názvom apartheid.
- **1961** – Krajina získala nezávislosť od Veľkej Británie 31. mája 1961.
- **1993** – Prezident F. W. de Klerk dohodol v roku 1993 s Nelsonom Mandelom prechod politík a vlády a Mandelu po 27-mich rokoch prepustili z väzenia.

Charles Maisel

„K***A, TO BOLO ALE INOVATÍVNE!“

Charles Maisel, zakladateľ organizácie Innovation Shack

„Mimovládne organizácie sa ľahko zakladajú, ale ťažko likvidujú. To je definícia švába. Je mi na vracanie z toho, keď vidím, ako mnohé z nich robia tú istú vec! Preboha, dokáže niekto prísť na nejaký nový spôsob?“ To je Charles Maisel. Hoci je kontroverzný, má dobré srdce a jeho postoj otriasa konvenčným myslením v oblasti charity.

Začiatok Charlesovej kariéry sa zdá byť ďalším dobrým príbehom dobrého študenta konajúceho dobro. Po skončení štúdia Charles v roku 1999 založil ocenenú charitatívnu organizáciu *Men on the Side of the Road*. Táto organizácia, ktorá je ešte aj dnes silná, poskytuje mužom (a v súčasnosti aj ženám), ktorí by inak stáli na okraji cesty a snažili sa nájsť prácu, pravidelné a vhodné pracovné príležitosti v Juhoafrickej republike, ako napríklad záhradníčenie, maľovanie, taxislužbu a údržbárske práce. Organizácia Men on the Side of the Road zaznamenala búrlivý úspech a v súčasnosti poskytuje 200 000 pracovných miest za rok, čím vo veľkej miere ovplyvňuje milióny nezamestnaných.[28]

Ale pre Charlesa bolo označenie „chalan, ktorý bojuje s nezamestnanosťou“ nudné. Vediac, čo mu vyhovuje a čo je dôležité a vediac, čo mu nevyhovuje, priznáva, že nerád riadi ľudí, nedokáže sedieť na poradách a nechce byť „tvárou“ organizácie. Charlesove pracovné kritériá sú jednoduché: „Chcem prichádzať s novými nápadmi, baviť sa a príliš nepracovať.“ Charles je dôkazom toho, že môžete žiť svoj chlapčenský sen a zároveň zarábať.

Úplne v rozpore s typickým charitatívnym pracovníkom by slovo sebakritický bolo to posledné, ktoré by sme použili na opísanie Charlesa. Nie je skromný, pokiaľ ide o to, čo dosiahol v organizácii Men on the Side of the Road. Získal celosvetovú chválu vrátane prestížneho štipendia Ashoka Fellowship[29]. Veril (a stále verí), že jeho kreatívny talent si zaslúžil ocenenie. Pred odchodom z organizácie Charles chcel nejakú odmenu, ktorá by mu umožnila žiť jeho sen spojený s realizáciou ďalších prevratných iniciatív. V roku 2003 požiadal o mesačné tantiémy za založenie charity. „Odmena zakladateľa“, ako tento poplatok nazýva, sa mu každý mesiac pripisuje na jeho bankový účet.

Po ôsmich rokoch Charles prijíma mesačné platby od mnohých organizácií, ktoré založil pod hlavičkou svojej spoločnosti *Innovation Shack*. Ako obhajcov podnikateľského myslenia v treťom sektore nás prekvapilo, aký nepríjemný nám tento koncept pripadal. Pri hľadaní spoločnej reči sme pociťovali zmes znepokojenia a obdivu, keď nám Charles povedal: „Nemám žiaden problém s braním peňazí, vôbec žiadne škrupule.“ Prestali sme sa správať povýšene, keď nám povedal, že mnohé z jeho následných projektov sú podniky a nie charita-

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Podnikatelia pri práci v rámci projektu Black Umbrellas

Sadenie levanduľových odrezkov

Len niekoľko z tisícov zozbieraných levanduľových odrezkov

Veľa pomocných rúk uľahčuje prácu

tívne organizácie. Ale po zvyšok rozhovoru sme rozoberali názory – bolo to morálne hnusné alebo úplne geniálne?

Hneď na začiatku nášho rozhovoru nám Charles povedal, že sa mu nepáči názov „sociálny podnikateľ". Namiesto toho dáva prednosť označeniu „sociálny umelec". Aj keď to môže hraničiť s namyslenosťou, pri bližšom pohľade na jeho prístup je možné takéto označenie akceptovať. Vyrástol v rodine, ktorá rituálne čítala dennú tlač a Charles používal noviny ako kreatívnu inšpiráciu. Každý deň prelistoval niekoľko novín, prezeral si nadpisy, texty, reklamy a obrázky. Svoj článok na čítanie si vždy vybral za menej než päť minút. Jeho cieľom je voľne premýšľať o tom, ako vzniknuté problémy vyriešiť. Potom svoje riešenia alebo „obrazy", ako ich s radosťou nazýva, predá za hotovosť tak isto, ako to robia umelci po celom svete.

Uvedieme príklad. V januári Charlesa zaujal obrázok protestujúcich ľudí, ktorí niesli palice. Obyčajného čitateľa sa môže zmocniť strach, ale výnimočný čitateľ, akým je Charles, začal rozmýšľať nad tým, ako obchodne využiť tradičné umenie boja s palicami. Aj keď je to niečo ako šport, boj s palicami má pravidlá a je zároveň rýchly a nebezpečný. O niekoľko týždňov Charles investoval svoj vlastný kapitál a v Kapskom meste zorganizoval turnaj v boji s palicami. Onedlho prišli tisíce divákov a s nimi aj CNN, BBC, Al Jazeera a National Public Radio. A samozrejme, že Charles z toho mal malý zisk.

Keď pokračoval vo vysvetľovaní inovačnej techniky, ktorú za posledných desať rokov zdokonalil, spýtal sa nás, akoby sme boli jeho vysokoškolskí študenti: „Čo je na novinách také dobré?" Nevedeli sme hneď nájsť odpoveď a Charles nám rýchlo vysvetlil, že noviny sú mocné preto, lebo „sú objektívne, dostupné, aktuálne, rôznorodé a majú dosah na celý svet. Sú ako každodenná fotka zachytávajúca problémy sveta, ktoré je potrebné riešiť." Keď ho niečo osloví, tak zaberie na plné obrátky. „Cítim nové veci. Ak sa vyskytnú, naskočí mi husia koža a vlasy mi stoja dupkom." Takýmto spôsobom prišiel na 3 000 nápadov a každý mesiac zrealizuje jeden. Týmto sa Charles oficiálne stáva strojom na nápady. Ale ako môže mať jeden človek schopnosť vytvárať tak veľa mozgových impulzov?

Charles to vidí jednoducho. Každodenné problémy musíš vidieť v inom svetle. Na tento prístup prišiel pred niekoľkými rokmi, keď navštívil klienta, ktorý vlastní vinohrad. Klientov podnik každý rok bojuje s tým istým problémom – po skončení obdobia pestovania hrozna bol jeho pozemok stratový. Zatiaľ čo Charles uvažoval nad týmto problémom, všimol si hromadu listov z viniča, ktoré pokrývali zem. „Prečo ich nepoužiješ?", spýtal sa. Dovtedy boli listy prekážkou a nie prínosom. Boli len ďalšou prácou pre zamestnancov. Ale od tejto návštevy sa listy viniča používajú na výrobu *dolmy* (gréckeho jedla z listov viniča plnených plnkou). Teraz jeho klient dosahuje zisk počas všetkých štyroch ročných období.

Tento príbeh je dôvodom, prečo Charles nazýva túto techniku „vidieť listy". Jeho model má ďaleko od tajomstva a ani nechce, aby bol tajomstvom. „Vždy budem robiť to, čo chcem, ale prostredníctvom svojej techniky chcem inšpirovať ľudí k tomu, aby prichádzali s čo najväčším množstvom inovatívnych nápadov." Preto pracuje ako prednášateľ na miestnej univerzite v Kapskom meste a o svoje techniky sa delí so študentmi a podnikmi po celom svete. Nedávno tiež napísal knihu, ktorá má podobu novín a v nej vysvetľuje svoj prístup k inovácii.

Boli sme pozvaní na jednu z Charlesových prednášok a bolo fascinujúce sledovať ho. Žul žuvačku, rozprával vtipy a udržiaval odľahčenú atmosféru. Reflektujúc uvoľnený prístup svojho prednášateľa, sa študenti otvorene delili o svoje najnovšie nápady, zatiaľ čo vo dvojiciach listovali v novinách. Charles privítal každý nápad odpoveďou, ktorá bola úprimná, ale vždy aj nápomocná.

Len mesiac pred našou návštevou Baden, študent z upadajúcej štvrte Lavender Hill (Levanduľový kopec), sa s Charlesom rozprával o článku, ktorý sa venoval trestným činom zločincov v jeho miestnej komunite. Baden, ktorý sám kedysi užíval drogy, sa zasmial, keď sa ho Charles spýtal: „Rastú v Lavender Hill nejaké levandule?" Keď Charles navrhol, aby v tej štvrti zasadili milión levanduľových rastlín a predali ich so ziskom vnútroštátnym maloobchodníkom, Baden podcenil úprimnosť svojho výstredného prednášateľa.

Ale po jednom e-maile zaslanom svojim kontaktom Charles v rozhlase diskutoval o tomto nápade a rýchlo získal odpoveď: sľúbili mu 200 000 odrezkov a finančné prostriedky na založenie začínajúceho podniku. O tri týždne bol projekt v plnom prúde a keď sme prišli do základnej školy, v ktorej sa projekt realizoval, Baden sa ponáhľal na interview so CNN. Pôsobivé. Charles sa utiahol do úzadia, aby sa Baden mohol stať stredobodom pozornosti. Projekt aj naďalej priťahuje pozornosť a nedávno bol súčasťou výstavy „Najlepší malý podnik v Kapskom meste". Je na najlepšej ceste ponúknuť svoje produkty maloobchodníkom.

Charlesova účasť na levanduľovom dobrodružstve je pre neho typická. Chce byť súčasťou počiatočnej fázy projektov, ktoré sa zakladajú na jeho nápadoch, ponúka usmernenie, kontakty a často aj vlastný kapitál. Potom si dohodne svoju odmenu často len podaním ruky a utiahne sa. Nikdy nechce podiely. Prijíma len mesačné platby, nakoľko vlastníctvo chce udržiavať na čo najnižšej úrovni. Za vznik veľkých svetových kríz viní práve vlastníctvo, a preto nechce nič vlastniť. Jeho dom a podnik sú napísané na jeho manželku, pričom žartuje, že on pravdepodobne vlastní len auto, topánky a surfovaciu dosku. Keď sa Charles práve nehrabe v novinách, obvykle surfuje, chodí na túry, alebo sa venuje svojim dvom synom.

Pri hľadaní toho, čo Charlesa motivuje, sme zistili, že je to skôr človek závislý od inovácií než sociálny vojak. Či už niečo má alebo nemá sociálny podtext, uznáva, že žije zo vzrušenia, ktoré vštepuje ostatným, keď stoja bokom a hovoria: „K***a, to ale bolo inovatívne!".

Tiež tvrdí, že zo svojho pracovného života vynecháva emócie. „S nikým nemám nijaký emocionálny vzťah – ani s pracovníkmi, ani s komunitami," hovorí. Tomu sme ale ťažko mohli uveriť, keď sme videli Charlesa v akcii. Prekypoval pýchou, keď hovoril o Badenovi na Lavender Hill a keď nás predstavil Vuyisile Dyolotanaovi, „hlavnému záhradníkovi" projektu, emócie ho úplne ovládli. Vuyisile bol typickým „mužom z okraja cesty", človekom, ktorý dal Charlesovi impulz na založenie svojej prvej organizácie a ktorý je odvtedy jeho blízkym priateľom a pravou rukou.

Tiež sme navštívili *Black Umbrellas*, ďalší z Charlesových začínajúcich podnikov. Black Umbrellas bol založený pre afrických podnikateľov, poskytuje pracoviská za prijateľnú cenu, a tiež poradenskú činnosť. Keď sme sa prechádzali okolo kancelárie, všetci Charlesa oslovovali „šéf". Očividne si vyhradil čas na to, aby spoznal všetkých podnikateľov v Black Umbrellas, keďže v odpovedi na ich pozdravy všetkých osobne povzbudzoval v ich podnikateľskej

Centrála Lavender Hill

Baden, Charles, Vuyisile a Marselle, ktorí pracujú na Lavender Hill

činnosti. To bola posledná guľka do Charlesovho emocionálneho panciera. Sám môže dávať prednosť tomu, aby si ostatní o ňom mysleli, že je bezstarostný človek, ale je jasné, že mu na ľuďoch veľmi záleží.

Je to muž, ktorý vládne s mätúcim mixom hlavy a srdca a vzopreli by sme sa komukoľvek, kto by nebol Charlesom Maiselom fascinovaný. Absolvent ekonomickej univerzity, ktorý odmieta voliť, bývalý hráč rugby, ktorý zbiera umenie, ateista, ktorý verí v karmu a inovátor, ktorý si zarobil balík peňazí. Ale nie všetky Charlesove vlastnosti sú také protichodné. Jedna vec je istá – je mužom mnohých nápadov, nielen jedného. Po založení Men on the Side of the Road sa mohol ľahko pridržiavať svojej moci a stať sa zakladajúcim riaditeľom, ktorý odmietol odísť. Ale namiesto toho prešiel ihneď na druhú stranu spektra.

V roku 2011 si stanovil cieľ založiť 12 podnikov za 12 mesiacov, cieľ, ktorý dosiahol vďaka turnaju boja s palicou a projektu Lavender Hill. Mnohým sa táto stratégia môže zdať trochu maniacka. Ale bez ohľadu na váš názor, najväčšie ponaučenie, ktoré sme si od Charlesa zobrali, spočívalo v tom, že ak ste človek, ktorý rád sníva, nezostaňte trčať v jednej organizácii, v ktorej musíte riešiť jeden problém. Nájdite odvahu z nej odísť, kúpte si hromadu novín a nechajte sa ovládnuť novým nápadom.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Charles Maisel's Blog: **www.12businesses.blogspot.com**
Pozri listy: **www.scribd.com/doc/60031087/Seeing-the-Leaves-A-Newspaper-for-Social-Entrepreneurs**

Doslov:

Predtým, ako išla táto kniha do tlače, sme sa s poľutovaním dozvedeli, že Baden zomrel v januári 2012 pri dopravnej nehode v Juhoafrickej republike. Tím projektu Lavender Hill vysadil v jeho mene levanduľovú záhradu a z príjmov z predaja levanduľových produktov sa zakladá štipendijný fond.

Shona McDonaldová

PRESTAŇME TLAČIŤ ĽUDÍ NA VOZÍČKU

Shona McDonaldová, zakladateľka Shonaquip

Shelly, dcéra Shony McDonaldovej, sa v roku 1982 narodila s mozgovou obrnou. Lekár Shone povedal, že najlepšie by bolo umiestniť Shelly do domova a pokúsiť sa o druhé dieťa. Ale Shona to vehementne odmietla. Odvtedy uplynulo 28 rokov, počas ktorých Shona vypracúva inovatívne riešenia, ktoré zlepšujú životy ľudí so zdravotným postihnutím. Shelly je pre Shonu žiarivým príkladom a nie záťažou. Stále zohráva dôležitú úlohu v jej sociálnom podniku Shonaquip.

Keď sme sedeli pri Shoninom veľkom kuchynskom stole popíjajúc čaj z hrnčekov, Shona nám predstavila Shelly. Prišla na elektrickom vozíčku a opatrne sa pristavila napravo od mamy. Nerobila nič iné, len sa usmievala. „Toto je Shelly," povedala Shona, „dôvod, prečo všetko toto existuje." Keď sa Shelly narodila, Shona jasne odmietla akceptovať, aby Shelly žila iný život než ten, ktorý žijú jej sestry. Prostredníctvom vlastnej vynaliezavosti a s malou pomocou od priateľov Shona pre Shelly zostrojila vozík, ktorý zďaleka prekonal ten od lekára. „Jednoducho rada vyrábam veci," usmiala sa Shona a povedala, že jedna zo súčiastok tohto prvého vozíčka bola časť stierača čelného skla z ich starého Land Rovera.

Shona sa bez akejkoľvek štátnej finančnej pomoci rozhodla vypracovať riešenie, ktoré by Shelly pomohlo prevziať kontrolu nad vlastným životom. Pre Shelly navrhla spôsoby komunikácie využívajúce jednoduché techniky, ako napríklad prilepovanie obrázkov na chladničku a na dvere jej šatníka. Shelly sa potom pozrela na obrázok jedla, ktoré chcela jesť, alebo na obrázok oblečenia, ktoré si chcela obliecť. Shonino posolstvo vzišlo práve z tohto – z rozhodnutia jednej mamičky pomôcť svojmu dieťaťu.

Spolupracujúc s terapeutmi, ktorí opatrovali Shelly, Shona v roku 1984 zaregistrovala svoju prvú charitatívnu organizáciu *Interface*. Jej cieľom bolo zhotovovať alternatívne komunikačné zariadenia pre deti, ktoré nedokážu hovoriť, čo bol v tom čase v Juhoafrickej republike úplne nový koncept. Podobne ako všetky malé organizácie, aj táto musela byť neuveriteľne vynachádzavá. Ako matka troch detí Shona túto zručnosť zdokonalila. „Mojou silnou stránkou je, že viem požiadať ľudí, aby niečo urobili; som vynikajúci príklad niekoho, kto vie, ako využiť – a aj zneužiť priateľov."

Shona počas apartheidu viedla život privilegovanej bielej občianky Juhoafrickej republiky, ale práca v organizácii Interface ju rýchlo konfrontovala s neutešenou situáciou iných rodín, ktoré sa starali o príbuzných so zdravotným postihnutím; rodín, s ktorými sa nezvykla stretávať. „Prostredníctvom svojej práce založenej na komunikácii som sa stretla s ostat-

"It's about the user and th
service not just the wheelcha
85 million people worldwide require a wheelchair (W.H
Incorrect prescription can limit users function and cause
serious secondary complications:

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Shonina domáca kancelária

Shonina vstupná hala a skrinka na zásoby

Sortiment prenosného zariadenia od organizácie Shonaquip

Sústredenie sa na poslanie

nými rodičmi, ktorí sa ocitli v zúfalej situácii – boli to ohromne bezmocní ľudia, vychovaní tak, aby robili to, čo povie lekár jednoducho preto, že nosí biely plášť."

Čím viac toho Shona zistila, tým viac bola pre túto vec zapálená. Príbehy boli šokujúce, a takisto aj štatistické údaje. Napríklad podľa Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO) približne 1 % svetovej populácie, čiže viac než 65 miliónov ľudí, potrebuje invalidný vozík.[30] Napriek tomu, že aj na tomto stupni svojej kariéry sa Shona označuje za „mamičku v domácnosti", jej ďalším projektom bola ďalšia nová charitatívna organizácia *Empowerment Through Partnership Trust* (ETPT). Bola rozšírením organizácie Interface a vykonávala činnosť v omnoho širšom rozsahu, vrátane poskytovania rodičovského poradenstva, informačných zdrojov aj bezplatných pomôcok rodinám, ktoré si to nemohli dovoliť.

ETPT sa tiež odvážila vstúpiť do sveta politického lobovania a Shona zistila, že akákoľvek skutočná zmena systému si vyžaduje čas. Počas apartheidu vládnuce strany videli v rovnosti len málo výhod, predovšetkým sa usilovali udržať rasové rozdiely a zdravotná nespôsobilosť bola veľkým tabu. ETPT sa dožadovala zmien v segregovanom školskom systéme a snažila sa presvedčiť vládu o tom, že vzdelávanie by sa malo poskytovať bez ohľadu na farbu pleti, vierovyznanie, jazyk alebo *schopnosti* človeka. Vďaka Shoninej rastúcej reputácii a skutočnosti, že je beloška, jej hlas bol vypočutý. Ale vláda sa ešte stále nenechala presvedčiť a v rámci reformy vzdelávania naďalej prehliadala problematiku zdravotnej nespôsobilosti.

Hoci Shona nedokázala ovplyvniť politikov, jej vlastné názory boli jasné už dosť dlhý čas. Pracovná náplň organizácie ETPT bola široká, ale Shonu trápil hlavne jeden problém: nízka kvalita základného zabezpečenia určeného pre ľudí so zdravotným postihnutím – predovšetkým invalidné vozíky. „Ak sa nemôžete hýbať alebo vzpriamene sedieť, načo je vám vozík? Je to len užitočná vec pre ľudí, ktorí vás tlačia," povedala nám so zmiešanými pocitmi vášne a roztrpčenia.

Shona nám porozprávala príbeh, ktorý nám objasnil jej posadnutosť invalidnými vozíkmi. V čase, keď riadila ETPT, Shonu požiadali, aby viedla kliniky v nemocniciach. Tam stretla mladého chlapca, ktorý prešiel niekoľkými operáciami, ktoré mu mali napraviť deformáciu chrbtice. Po každej operácii ho posadili do toho istého základného invalidného vozíka, ktorý bol pre jeho potreby úplne nevhodný. V priebehu rokov sa jeho telo vytvarovalo do tvaru vozíka a nakoniec prišiel o život len preto, že nemal prístup k vhodným zariadeniam.

Odkedy Shona vyrobila pre Shelly prvý vozíček, neprestala sa hrať s dizajnom invalidných vozíkov a prostredníctvom svojich začínajúcich charitatívnych organizácií ich dodávala ľuďom, ktorí ich potrebovali. Rozhodnutá riešiť problém neefektívnych invalidných vozíkov na oveľa širšej úrovni a presvedčená o tom, že jej produkty boli odskúšané a otestované, Shona sa rozhodla premeniť jeden z projektov organizácie ETPT na ziskový sociálny podnik pod názvom Shonaquip. Zo svojho domu v Kapskom meste Shonaquip predáva zdravotne postihnutým modulárne zariadenia, ktoré sa dajú prispôsobiť potrebám jednotlivca a ktoré sú špeciálne navrhnuté pre ťažký africký terén.

Predtým, ako jej narodenie Shelly zmenilo život, sa Shona venovala umeniu. Jej výstredný dom je ukážkou jej kreativity. Privítajú vás rady zaváracích pohárov, ohromný obraz montáží, ručne vymodelované sochy a svorka zlatých retrieverov. Medzi tým všetkým nájdete armádu

pracovníkov, ktorí sú takisto milí ako domácke prostredie, v ktorom pracujú. Shonaquip zamestnáva 70 ľudí, z ktorých aspoň 30 % je telesne postihnutých.

Hneď za rohom Shoninej centrály sa nachádza dielňa pulzujúca životom, v ktorej sa vyrábajú invalidné vozíky. Ľudia na vozíkoch vyrábajú vozíčky. Prečo nie? Odtiaľto sa všetky invalidné vozíky dodávajú do nemocníc, škôl a detských domovov po celej Juhoafrickej republike. Terapeuti organizácie Shonaquip spolupracujú s klientmi a opatrovníkmi, aby ich – Shoninými slovami – „poučili, zaškolili a udržali".

Shona, ktorá je omnoho viac priemernou mamičkou než racionálnou podnikateľkou, poznamenala: „Nikdy to nebolo niečo formálne. Jednoducho sme to urobili. Začali sme hľadať spôsoby, ako by sme mohli splniť to, čo sme potrebovali splniť." Na to, že to bolo neformálne, výsledok nie je zlý. Od svojho začiatku v roku 1992 sa spoločnosť Shonaquip stala vyhľadávaným dodávateľom služieb pre Ministerstvo zdravotníctva Juhoafrickej republiky a počet typov vozíčkov na vládnom zozname výberových konaní sa zvýšil zo štyroch na štyridsať. Podľa konzervatívnych odhadov Shonaquip priamo ovplyvnila viac než 65 000 životov.

Aby Shona mohla dosiahnuť takýto výsledok, musela svojich ľudí vzdelávať a povzbudzovať. Spolu so svojím tímom predvádzali zariadenia rodinám, terapeutom a lekárskym odborníkom, snažili sa ukázať im, ako by mohli ľuďom s telesným postihnutím zlepšiť život prostredníctvom iného spôsobu sedenia. Keď si získajú ľudí na svoju stranu, zmeny sa dejú rýchlo. Ako sama Shona hovorí: „Navštívili sme centrá, v ktorých deti nerobia nič iné, len ležia na matracoch a malé deti sedia pri pracovníkoch centra. Keď odídeme, dokážu navzájom komunikovať a ich ošetrovatelia ich vidia v celkom inom svetle."

Shonaquip má do budúcna veľké plány. Dnes už pôsobí aj v Namíbii a chce podnikať na panafrickej úrovni. Ale aby sa tam Shonaquip dostala, musí získať nové investície a prepracovať svoj obchodný model. V roku 1992 sa Shona rozhodla pre čistejší obchodný model, nakoľko príjem zo získavania finančných prostriedkov bol veľmi nespoľahlivý. „Už som bola chorá z toho, ako ma trustové fondy vodili za nos. Nikdy nás nechceli podporovať dlhšie než jeden rok, pretože potom chceli vyskúšať niečo nové a rozdeliť peniaze," povedala s úzkosťou v hlase. Napodiv, aj čistejší obchodný model má svoje problémy.

Úspech spoločnosti Shonaquip otvoril trh aj pre konkurenciu, ktorá chcela získať časť štátnych peňazí. Najobávanejšími konkurentmi sú čínske a indické spoločnosti, ktoré predávajú svoje štandardné skladacie vozíky za oveľa nižšie ceny. Hoci hospodárska súťaž je základnou zásadou trhovej ekonomiky, konkurencia v rámci tohto scenára je tvrdá. Noví poskytovatelia sa označujú za „odborníkov na sedenie", ale Shona si nemyslí, že ich výrobky vyhovujú vidieckym podmienkam, alebo že sú navrhnuté tak, aby uspokojovali potreby každého jednotlivca. Shona tvrdí, že „... štruktúra nákladov z nich robí atraktívnych kandidátov pre zle informované financujúce organizácie a krátkozrakých politikov, no v skutočnosti práve oni zodpovedajú za „cintoríny invalidných vozíkov" hromadiacich sa na celom svete."[31]

Pre jej poctivú reputáciu teraz Shonaquip hrozí, že bude vytlačená z trhu, ale spoločnosť je veľmi otvorená, pokiaľ ide o výzvy, ktoré má pred sebou. Shona pozorne sleduje debatu o „dopadovom investovaní", na základe ktorého investori požičiavajú peniaze sociálnym

Vozový park spoločnosti Shonaquip pred dielňou

Výroba invalidných vozíkov

organizáciám, spokojne obetujúc vyššiu návratnosť v prospech väčšieho sociálneho dopadu. Shonaquip by veľmi rada našla investora, ktorý by bol ochotný pomôcť s rozširovaním prevádzky, aby spoločnosť mohla ťažiť z úspor z veľkosériovej výroby a vyrábať svoje výrobky za konkurenčnejšie ceny. Ale Shona tomu neverí a pýta sa: „Kto skutočne chce investovať do niečoho, čo mu nezarobí veľa peňazí? Postačí ľuďom útecha, že urobili niečo mimoriadne a že z investovaných peňazí sa im nič nevráti? To je filantropia."

Napriek tomu, že svoj podnik riadi už viac než 20 rokov a že verí tomu, že prístup zameraný na podnik je stále tou najlepšou cestou vpred, Shona musí robiť kompromisy a pre niektoré svoje aktivity musí hľadať darcov, ktorí by jej poskytli finančné prostriedky. Shonaquip predtým používala zisk z predaja zariadení pre telesne postihnutých na to, aby financovala svoju prácu v oblasti politiky, lobovania a výskumu, ale v súčasnosti je ziskové rozpätie také malé, že nestačí pokryť tieto náklady. Namiesto toho, aby sa zbavila týchto doplnkových činností, Shona založila samostatnú charitatívnu nadáciu, aby mohla riadiť prácu spojenú so získavaním finančných prostriedkov z externých zdrojov, ktoré by doplnila finančnými prostriedkami plynúcimi z hlavnej obchodnej činnosti. Tento prístup nazvaný „hybridný neziskový podnik"[32] sa v treťom sektore stáva čoraz obľúbenejší, a hoci to nie je niečo, čo by si Shona vybrala ako prvé, znamená to, že dokáže udržať spoločnosť nad vodou a zároveň podporovať svoje neziskové aktivity.

Ako sme sa zo Shoninho príbehu dozvedeli, riadenie podniku so sociálnym účelom vytvára rôzne druhy konfliktných priorít. Vzostup filantropických finančníkov, ako sú napríklad Bill a Melinda Gatesovci, môže niektorých ľudí podnietiť k tomu, aby si mysleli, že obchodné zásady sa dajú preniesť do sveta sociálneho podniku.[33] Ale my tvrdíme, že ide o úplne iné pravidlá bez ohľadu na to, ako sa na to pozeráte. Ako hovorí Shona: „Sociálny podnik je o riadení podniku pre ľudí a nie pre zisk. Samozrejme, že stále potrebujete zisk, ale v prvom rade je to pre potreby ľudí."

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Shonaquip: **www.shonaquip.co.za**

Trevor Field

„TO DOKÁŽEM PREDAŤ!“

Trevor Field, zakladateľ organizácie Roundabout Outdoor

„To dokážem predať,“ boli prvé slová Trevora Fielda, keď sa pozrel na dômyselné riešenie vodného čerpadla, ktoré teraz používa na prívod čerstvej vody do tisícok komunít po celej Afrike. Trevor, ktorého vie najviac vzrušiť zvuk klopkajúceho zariadenia, je temperamentný podnikateľ, ktorý dokázal, že mentalita obchodníka dokáže urýchliť sociálne zmeny.

Trevor, rodený Birminghamčan so silným juhoafrickým nosovým prízvukom, si rád spomína na svoj príchod do Juhoafrickej republiky v „rokoch metalu“, kedy sa zaujímal hlavne o to, aby „sa potvorsky dobre zabavil a zarobil bohovsky veľa peňazí“. Vďaka svojim skúsenostiam z predaja hi-fi zariadení a pračiek v čase, keď bol ešte tínedžer, Trevor prijal prácu v Juhoafrickej republike, v rámci ktorej predával reklamný priestor a ešte aj po tridsiatich rokoch – hoci teraz je už mužom charity – sa stále nazýva „reklamným chlapcom“.

Trevor je stále odhodlaným mladým chalanom, a tak neprekvapuje, že jeho prvé odhalenie kritickej situácie s nedostatkom vody v Afrike prišlo počas rybačky, na ktorú sa vybral s kamošmi. Trevor nám povedal, ako „v aute, v ktorom bolo 300 pív a bochník chleba“ on a jeho kamoši prechádzali popri veternom mlyne, ktorý čerpal vodu do betónového rezervoára. Na Trevora zapôsobilo osem žien, ktoré stáli v rade s nádobami na vodu, čakajúc, kedy začne fúkať vietor. Ale skutočne začal premýšľať až na ceste späť z buša, keď uvidel tých istých osem žien, ako ešte stále stoja a čakajú.

O pár týždňov neskôr Trevor úplnou náhodou stretol vŕtača vrtných jám Ronnyho, ktorý mal inovatívnu víziu ako zlepšiť prístup k vode pre vidiecke komunity. Stretli sa na zhromaždení, na ktorom sa Trevor neochotne zúčastnil len preto, aby urobil radosť svojmu svokrovi. Ale Ronny tam prišiel s jednoznačným úmyslom predviesť svoj „hrací čerpací systém“ – vynález, ktorý vymyslel po rokoch práce na vrtných projektoch v buši.

Hracie čerpadlo robí presne to, čo je na ňom napísané. Deti sa bláznia na kolotoči, ktorý je súčasťou ich hier a ktorý zároveň slúži ako čerpadlo: z 50 metrov hlbokého vrtu pod nimi získava vodu. Voda prechádza cez filtračný systém a tečie do obrovskej nádoby pripevnenej na veži. Nádoba má ručný kohútik a energia detí sa znenazdania mení na bezplatný čistý vodný zdroj pre celú komunitu. Aby ste si dokázali uvedomiť, aké je to dôležité, Organizácia spojených národov odhaduje, že 40 % ľudí v Afrike žije v oblastiach bez vody.[34]

Keď Trevor uvidel Ronnyho funkčný model hracieho čerpadla, bol ohúrený jeho genialitou. Ale nevzrušoval ho len nápad pomôcť ženám čakajúcim v rade na závan vetra. Trevor si

YES
TO LIFE!
SUPPORT
NELSON MANDELA'S
HIV AIDS CAMPAIGN
46664
It's in our hands

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Hracie čerpadlo v akcii

Trevor s nami diskutuje o tom, ako to funguje

Energia detí sa mení na bezplatný čistý zdroj vody pre komunitu

Správy o HIV zaberajú polovicu reklamného priestoru

na každej vodnej veži predstavil bilbordy s reklamami Colgate, Vodacomu, mydla Sunlight a iných spotrebných výrobkov ponúkaných komunitám, ktoré ešte neboli vystavené masovým marketingovým kampaniam.

Presvedčil Ronnyho, aby mu na hracie čerpadlo predal výhradné práva a chystal sa dokázať, že jeho koncept sa osvedčí. Prehovoril ministerstvo pre vodné záležitosti, aby vyvŕtalo niekoľko vrtov a nainštaloval dve skúšobné čerpadlá v Kwa Zulu Natal, vidieckej oblasti vzdialenej osem hodín jazdy od Johannesburgu. Hoci Trevor bol ochotný uchopiť akúkoľvek príležitosť, ktorá sa mu naskytne, vybral si práve túto lokalitu, pretože mala všetky potrebné faktory na úspech: vody bolo málo, ale detí a potenciálnych zákazníkov veľa.

Trevor dokázal nielen to, že čerpadlá sú ohromne obľúbené, ale aj to, že reklamou Sasco (nového druhu chleba) umiestnenou na veži klesli tržby Blue Ribband (konkurenčného druhu chleba bez reklamy) o 78 %. To ho presvedčilo, že z reklamy dokáže získať dostatok prostriedkov na inštalovanie a údržbu týchto vodných čerpadiel zachraňujúcich životy a dúfal, že okrem toho bude mať aj malý zisk.

Takže v „útlom" veku 45-tich rokov to Trevor riskol. Zanechal svoj konvenčný životný štýl a so svojím obchodným partnerom založili spoločnosť *Roundabout Outdoor*. O krátky čas vzbudili záujem. Keď predstavili svoj podnikateľský zámer pokrokovo zmýšľajúcej reklamnej agentúre, tá im ponúkla odkúpenie polovice spoločnosti a bola presvedčená o tom, že sa jej vlastní klienti chopia príležitosti získať prístup k novým klientom. Pôvodná Trevorova vízia sa splnila a predaj reklamného priestoru na vodných vežiach bol úspešný.

Keď sa bol pozrieť na jedno z hracích čerpadiel, jasnožltý bilbord s reklamou na Sunlight Soap svietil ako lúč nad stromami stojacimi okolo. Ale skutočnosť, že väčšina hracích čerpadiel je inštalovaná na školských ihriskách, môže podnietiť etické debaty o reklame. Či sa vám to páči alebo nie, je to jediné logické miesto na umiestnenie hracích čerpadiel; miesto, kde sa stretávajú deti a komunity. Väčšina reklám sa nezameriava na deti, ale na ich rodičov. Ale Trevor nevylúčil reklamy, ktoré by oslovovali aj mladšiu generáciu. Napríklad úprimne priznal, že by prijal aj reklamu spoločnosti Coca-Cola, keby ju presvedčil, aby sa do tohto projektu zapojila.

Kým vynesiete rozsudok, oboznámte sa s viacerými informáciami o iných oblastiach prístupu organizácie Roundabout Outdoor. Táto organizácia dôsledne vyhľadáva pre čerpadlá tie najlepšie miesta a úzko spolupracuje s miestnymi komunitami, aby im vysvetlila, o čo ide. Trevor tiež dbá o údržbu, ktorú niektoré organizácie budujúce vodné čerpadlá zanedbávajú. Ak čerpadlo potrebuje opravu, ktokoľvek môže takýto problém nahlásiť podľa jednoduchých pokynov napísaných na ozname umiestnenom pri vodnej veži. Stačí odoslať správu do sídla organizácie Roundabout Outdoor, ktorá vyšle miestneho inžiniera-živnostníka, aby preveril poruchu a vykonal opravu. Nielenže sa tak udržiavajú čerpadlá v dobrom stave, ale tiež sa znižujú náklady, lebo sa využíva miestna pracovná sila.

Trevor okrem toho, že poskytuje bezpečnú pitnú vodu, poskytuje 50 % reklamného priestoru na každej veži sociálne zameraným oznamom. Keď sme sa blížili k ostatným Trevorovým čerpadlám, prvá vec, ktorú sme si všimli, boli oznamy o prevencii proti HIV. Dômyselnosť riešenia dva v jednom (čistá dostupná voda *a* relevantný odkaz týkajúci sa zdravia)

hneď od začiatku vzbudila záujem medzinárodných darcov a Trevor za to môže poďakovať Nelsonovi Mandelovi. Trevor takticky nainštaloval hracie čerpadlo v novej škole, ktorú mal otvoriť Mandela a následne to využil ako vynikajúcu príležitosť v rámci vzťahov s verejnosťou. Zhromaždil kameramanov z celého sveta a zabezpečil si 13 hodín medzinárodného televízneho vysielania.

Trevor si nedokázal predstaviť, že by takáto akcia v rámci vzťahov s verejnosťou dokázala upútať toľko pozornosti po celom svete. Vo svete charity bol stále nováčikom a nedokázal pochopiť, že ak máte vynikajúci projekt, ľudia budú ochotní darovať vám peniaze. „Ľudia začali posielať peniaze na túto vec," povedal nám Trevor pobavene. Prskal od smiechu a dodal: „Nelson sa dotkol čerpadla a premenil ho na zlato!".

Hracie čerpadlá dokázali relatívne ľahko prilákať také financujúce organizácie, za ktoré by si väčšina organizácií dala aj nohu odseknúť. A čo viac, financujúce organizácie prichádzali za ním. Osobne mu telefonovala jedna americká nadácia a ponúkla mu 500 000 amerických dolárov a spoločnosť One Water[35] (sociálny podnik založený v Spojenom kráľovstve) mu tiež ponúkla exkluzívnu dohodu, na základe ktorej by sa zisk z predaja balenej vody použil na kúpu väčšieho množstva hracích čerpadiel. S postojom „nikdy nehovor nikdy" Trevor ani nepomyslel na to, aby vyjednával. „Dajte mi nejaké peniaze a ja urobím všetko, čo chcete," vtipkoval. Z dvoch čerpadiel sa rýchlo stalo 200 a z nich 2 000. Tie sú rozmiestnené v Juhoafrickej republike, Mozambiku, Malawi, Svazijsku, Lesothe a Zambii.

Tieto príspevky boli veľmi dôležité, pretože Trevorov pôvodný obchodný model, na základe ktorého sa príjmy z reklamy použili na krytie všetkých prevádzkových nákladov, sa ukázal ako neudržateľný. Hlavne preto, lebo do hry vstupujú dve oddelené požiadavky – potreba poskytovať čistú vodu a potreba predávať reklamný priestor. Keď si tieto dve požiadavky zobrazíte, zistíte, že do seba nie vždy zapadajú. Trevor trval na tom, že poskytovanie vody tým, ktorí ju potrebujú, bolo vždy prioritou organizácie Roundabout Outdoor, a preto sa veľa čerpadiel nachádza na miestach, ktoré nevyhovujú reklamným billboardom.

Ale navštívili sme jedno čerpadlo, pri ktorom sme si neboli istí, či toto poradie priorít stále platí. Nachádzalo sa pri veľkej križovatke na rušnej diaľnici – je to prvotriedne miesto na reklamu, ale určite to nie je miesto, kam by komunity chodili po vodu. Trevor trval na tom, že je to jednorazové čerpadlo, ktoré inštalovali ešte v prvých dňoch projektu. Akokoľvek sa na to pozeráte, príjmami z tejto veže je možné pokryť náklady iných veží v cennejších lokalitách, ale spájanie obchodných pravidiel so sociálnymi zámermi nie je vždy taká priamočiara hra.

Podobne ako v prípade väčšiny sociálnych podnikov s komerčným uhlom pohľadu, aj Trevor založil organizáciu podľa hybridného modelu. Vlastní charitatívnu organizáciu, ktorá prijíma finančné dary a uhrádza všetky náklady spojené s inštalovaním hracích čerpadiel. Popritom riadi verejnoprospešnú organizáciu[36], ktorá sa stará o všetky príjmy z reklamy a prísne účelovo používa časť zisku na krytie nákladov spojených s údržbou čerpadiel. Aj keď je Trevorova činnosť čestná, je aj kontroverzná. Niekoľko medzinárodných mimovládnych organizácií stále nedokáže pochopiť prístup aplikovaný v rámci projektu hracích čerpadiel. Tvrdia, že takýto model zneužíva detskú pracovnú silu a zarába na chudobe.

Jasné pokyny pre školu v prípade poruchy čerpadla

Trevor nám ukazuje zastaraný spôsob získavania vody

Ale Trevora ani nás takáto kritika neodradila. Hracie čerpadlá dosiahli niečo, čo ostatní v tomto sektore pokladajú za závideniahodné a netreba sa čudovať nad tým, že Trevor v roku 2000 porazil 1 500 súťažiacich v prestížnej súťaži World Bank Development Market Place Competition[37]. Mnohým ľuďom v sociálnom sektore pripadá slovo „predaj" ako špinavé slovo, ale Trevorova filozofia zameraná na predaj je bezpochyby hlavným faktorom, ktorý prispel k nezastaviteľnému úspechu hracích čerpadiel. „Chcú, aby sme boli všade," hovorí Trevor.

Po dni strávenom s Trevorom sme boli presvedčení o tom, že jeho milostná aféra s predajom reklamy prevážila jeho vášeň spojenú s riešením globálnych problémov. Ale tiež sme rozmýšľali nad tým, či je dôležité, aby v prvom rade išlo o dôvod. Je viacero ľudí, ktorí sa venujú charite, a pritom ich „poslanie" nie je jasné a neexistuje bezprostredná a ľahko rozpoznateľná príčina. Môže to byť dôležité, ale verte nám, že opak je pravdou. Po vynikajúcich zručnostiach – či už je to predaj alebo čokoľvek iné – je stále dopyt a hoci je dôležité, aby ste sa vedeli stotožniť so svojím poslaním, priveľa emócií vás môže zaslepiť. Ak dokážete byť objektívnym hlasom v sektore nabitom emóciami, pravdepodobne prinesiete jasné myslenie, ktoré dokáže zachrániť situáciu.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Roundabout Outdoor: **www.roundabout.co.za** alebo **www.playpumps.co.za**

ZIMBABWE

Chinhoi
Bindura
Binga
Harare
Marondera
Hwange
Kadoma
Gwero
Mutare
Bulawayo
Masvingo
Mutare
Beitbridge

Hlavné mesto: Harare

Počet obyvateľov: 12 619 600

Rozloha: 390 757 km^2

Úradné jazyky: angličtina, jazyky shona a sindebele

Hrubý domáci produkt (HDP): 5,916 mld. USD

HDP na obyvateľa: 500 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 160. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **80. roky 19. storočia** – V 80-tych rokoch 19. storočia prišli Briti spolu s kolonialistickou spoločnosťou Cecil Rhodes's British South Africa Company, aby zabránili prieniku portugalského vplyvu z východu.
- **1895** – V roku 1895 zahraniční osadníci premenovali územie Zambézia na Rodézia na počesť britského koloniálneho podnikateľa a politika Cecila Rhodesa. Územie dnešného Zimbabwe sa v tom čase nazývalo Južná Rodézia.
- **1923** – V októbri 1923 sa Južná Rodézia stala samosprávnou britskou kolóniou.
- **1953** – V roku 1953, ktorý bol rokom vzmáhajúceho sa afrického nacionalizmu, Británia zlúčila dve kolónie Severnej (teraz Zambia) a Južnej Rodézie s Nyasalandom (teraz Malawi). Bola to federácia, ktorej dominovala Južná Rodézia. Únia sa rozpadla v roku 1963.
- **1965** – Politický líder Ian Smith vydal 11. novembra 1965 jednostrannú deklaráciu nezávislosti od Spojeného kráľovstva, ktorú na medzinárodnej úrovni uznala len Juhoafrická republika.
- **1980** – Nezávislosť bola medzinárodne uznaná až po ozbrojenom boji v roku 1980 pod vedením Roberta Mugabeho, ktorý odvtedy tejto krajine vládne.
- **Súčasnosť** – Zimbabwe od začiatku 21. storočia sužujú sporné volebné výsledky, vážne hospodárske ťažkosti a hyperinflácia.

Betty Makoniová, Fotografia © Paolo Gianturco

VYHNANÁ ZA TO, ŽE PODPOROVALA ZNEUŽÍVANÉ DIEVČATÁ V ZIMBABWE

Betty Makoniová, zakladateľka organizácie Girl Child Network

„Betty, vieš, že sa mi veľmi páči, čo robíš, ale zober sa a odíď!", povedal vládny sympatizant, ktorý obdivoval Bettyinu prácu. „Hľadajú spôsob, ako sa ťa zbaviť." Toto bolo po mnohých uväzneniach posledné varovanie Mugabeho „ostrých" mužov. Čo spáchala? Po celom Zimbabwe podporovala hnutie dievčat za právo prehovoriť proti ich zneužívaniu.

V čase našej návštevy sme sa ešte stále s Betty nestretli. Len s nami telefonovala zo svojho nového domova v Essexe. Aj to stačilo, aby sme pochopili jej charakter... húževnatá, zapálená a silná. Ale počas dvoch dní v jej organizácii *Girl Child Network (GCN)* v Zimbabwe sme si urobili celkom nový obraz o tejto rešpekt vzbudzujúcej žene. Betty Makoniová je pre státisíce zimbabwijských dievčat ikonou.

Betty, podobne ako mnoho sociálnych podnikateľov, zakladá svoju prácu na osobnej motivácii. Pokojne sa s nami podelila o svoj príbeh: „Keď ma ako dieťa znásilnili, vedela som, že som bola zneuctená, a tiež som vedela, že som nebola jediná." Tiež bola svedkom krutosti svojho otca, ktorý pravidelne bil jej matku. „Úpenlivo som prosila svoju matku, aby svoje utrpenie oznámila policajnému dôstojníkovi, ale povedala, že to nemôže urobiť. Rodina je naše jadro a musíme zostať spolu – to je mantra našej krajiny."

Keď mala Betty deväť rokov, jej otec to s bitím prehnal a mama na následky bitky zomrela. Pre Betty to znamenalo začiatok jej životnej práce. Betty je húževnatá a vzdorovitá a nikdy nepotláča svoje pocity: „Moja matka nemala príležitosť zmeniť svoj život; neexistovala žiadna platforma, na základe ktorej by mohla povstať a prehovoriť. Od toho dňa som vedela, že musím veci zmeniť."

Navzdory všetkému Betty úspešne vychovala svojich päť súrodencov pod tou istou strechou, pod ktorou žil aj ich otec (odmietol obvinenia a prepustili ho) a stala sa učiteľkou na strednej škole Zengeza v Harare. Pokiaľ ide o zmeny, jej prvým krokom bolo založenie neformálneho klubu, do ktorého mali prístup „len dievčatá". Tu, v prítomnosti Betty, sa kamarátky mohli porozprávať o zneužívaní zo strany „dôveryhodných" učiteľov, otcov a bratov. V roku 1998, viac než desať rokov od úmrtia Bettyinej mamy, sa zúfalá žiačka zdôverila Betty s tým, že priateľ jej matky ju ohrozoval nožom a znásilnil ju. Betty nám povedala: „Jej príbeh bol poslednou kvapkou. Rozhodla som sa zanechať svoju prácu a založiť hnutie."

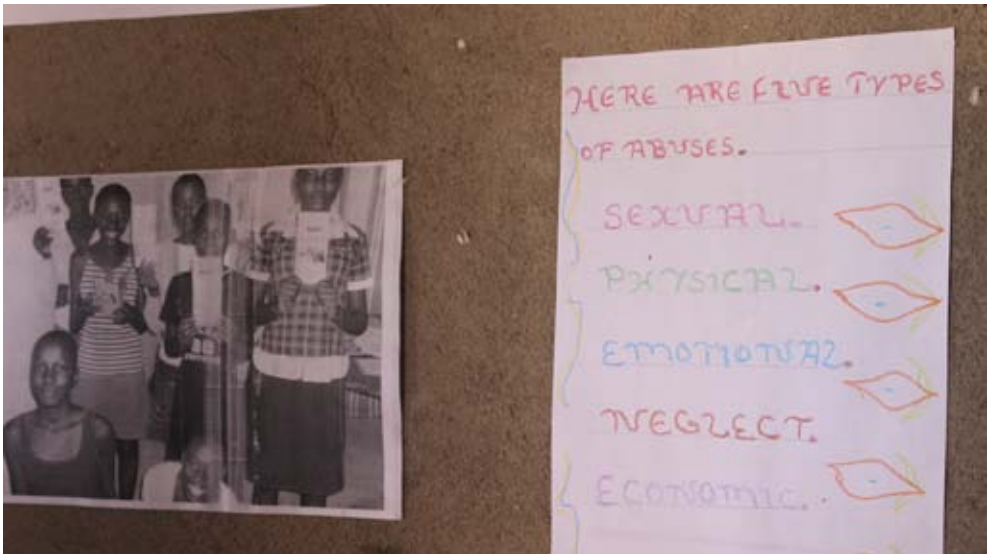
V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Nikki sa baví v klube Girl Empowerment Club

Dedina Girl Empowerment Village v Chihote

Jeden z mnohých oznamov, ktoré sú vyvesené v každej dedine Girl Empowerment Village

Každé dievča v Empowerment Village má bezpečné miesto na spanie


HERE ARE FIVE TYPES
OF ABUSES.
SEXUAL.
PHYSICAL.
EMOTIONAL.
NEGLECT.
ECONOMIC.

Táto jedinečná revolucionárka urobila presne to, čo povedala. Betty na samom začiatku zhromaždila 300 000 dievčat, ktoré boli rozdelené do 700 „dievčenských klubov“ po celej krajine. Dievčatá prostredníctvom príbehov, poézie, drámy a spevu diskutujú o témach, ako napríklad vodcovstvo, zdravie, zneužívanie a hlavne práva dievčat. Na základe takéhoto úspechu sa Betty nemusí tváriť skromne, keď hovorí: „Cieľom mojej práce je zmeniť myslenie ľudí. Kedysi v Zimbabwe dievčatko akoby neexistovalo. Dnes už existuje.“

Bettyin boj za dosiahnutie takýchto výsledkov by sa nemal podceňovať. Kultúrne praktiky, ktoré podporujú útlak žien, sú v Zimbabwe rozšírené. Apoštolská cirkev toleruje polygamiu a manželstvo s maloletými, šamani predpisujú mladej panne impregnačný liek, aby upokojila nespokojných duchov predkov, a sexuálny styk s neplnoletou pannou sa bežne považuje za účinný prostriedok proti HIV.[38] Preto mnoho ľudí odsúdilo Bettyinu prácu ako niečo, čo narúša ich kultúru. Ale nedokázali zastaviť túto silu oslobodenia.

Návšteva dievčenského klubu v škole Chitungwiza nás dojala k slzám. Po ráne, keď sme stáli zoči voči krutej realite, ktorej mnohé dievčatá v Zimbabwe čelia, nás pohltili emócie, keď nás obklopila viac než stovka dievčat spievajúcich hymnu svojho dievčenského klubu. Ak by sme mali prepísať tento pocit do slovníka, vyjadrili by sme ho slovom „zmocnenie“. Slová ich piesne by sa dali preložiť asi takto: „Zneužívatelia, držíme vás v našich dlaniach, dvíhame vás nad hlavu a hádžeme o zem!“

Vďaka organizácii GCN páchatelia čoraz častejšie pykajú za svoje skutky, ale aj napriek tomu každý deň prichádzajú hrozné správy o zneužívaní. Keď sme stretli štvorročnú Chido, jej príbeh sa nám vryl hlboko do kostí. Keď uvidela cudzincov, zaváhala, ale potom prekonala hanblivosť a pritúlila sa k nám. Pracovníci nám podali hárok, ktorý obsahoval poznámky o jednotlivých prípadoch a problémoch, ktoré riešia. Pod menom Chido bolo napísané: „Doma ju znásilnil bratranec. Prípad bol oznámený polícii. Dátum súdneho konania 3. 5. 2010.“ Nemusíme snáď ani hovoriť, že ani v čase, keď sme písali túto knihu, páchateľ ešte nebol obvinený a bol stále na úteku.

Ak dôjde k oznámeniu údajného zneužitia, GCN robí všetko možné preto, aby podporila dievčatá a domáhala sa spravodlivosti. Ale oznámenie o zneužití môže mať vážne následky. Dievčatá, ktoré sú dosť odvážne na to, aby svoje prípady zneužitia predložili na oficiálne pojednávanie, často nie sú vo svojich dedinách vítané, pretože na nich ľpie kultúrna stigma. A okrem toho – prípad sa ľahko môže „stratiť“, ak sa policajnému dôstojníkovi ponúkne bežný úplatok. Preto Betty vybudovala štyri „Empowerment Villages“ (podporné dediny), v ktorých poskytuje potrebný úkryt a podporu.

Prvá z nich sa nachádza v Bettyinej domovine na skalnatých východných pahorkoch blízko hranice s Mozambikom. Vďaka blízkym rodinným putám s náčelníkom dediny Betty využila svoje postavenie dedinskej „princeznej“ na to, aby s miestnymi vodcami otvorene hovorila o právach dievčat. Opatrným presviedčaním si ich Betty čoskoro získala na svoju stranu. Na pozemku, ktorý daroval „najvyšší náčelník“, spoločne vybudovali nádhernú podpornú dedinu Chitsotso, ktorá má prichýliť miestne zneužité dievčatá. Vďaka tomu, že teraz ide o iniciatívu dediny, náčelníci tiež založili Child Monitoring Committee (CMC – výbor na monitorovanie detí), ktorý s nulovou toleranciou dozerá na prístup k dievčatám v oblastiach,

ktoré tieto výbory riadia. Rovnaký model sa dnes používa vo všetkých podporných dedinách organizácie GCN.

Bettyinu prácu nasledujú masy, ktoré si ju veľmi cenia. V podpornej dedine Chitsotso ozdobili jej starú kanceláriu spomienkovými predmetmi vrátane starých šiat, topánok a kabeliek. V každom klube môžete hneď pri povinnej fotografii zločinného prezidenta Mugabeho nájsť aj fotografiu Betty Makoniovej. Betty sa za obranu bezmocných dostalo celosvetového uznania aj mimo jej domoviny vrátane CNN Heroes Award[39] alebo Ashoka Fellowship. Preto niet divu, že ženu, ktorá je objektom takej úcty a zbožňovania, pokladali v čase, keď vláda čelila slabnúcej podpore, za hrozbu.

Betty nám opísala udalosť, ktorá ju viedla k tomu, aby v roku 2008 opustila Zimbabwe: „Zaplietla som sa do veľmi sledovaného prípadu znásilnenia s nedotknuteľným zneužívateľom". Prípad mal pre mňa vážne dôsledky. Mugabeho sponzor znásilnil 17-ročné dievča, ktoré predtým ohrozoval nožom. Mňa obvinili z toho, že som klamárka a že pracujem proti únii Zanu PF. Vláda sa infiltrovala do mojej organizácie. Chodili na moje stretnutia a moju kanceláriu obrátili na ruby. Sympatizant vo vláde mi poradil, aby som radšej odišla."

V čase týchto nepokojov Betty riadila organizáciu GCN už desať rokov. Rozšírila kompetencie organizácie GCN aj za hranice Zimbabwe a začala realizovať sesterské projekty v Juhoafrickej republike, Sierre Leone, Tanzánii, Senegale, Ugande, Etiópii, Svazijsku a Malawi. Za normálnejších okolností by to pre ňu bol ideálny čas na odovzdanie riadenia svojej organizácie, aby sa mohla zamerať na svoju celosvetovú víziu. Ale viacero faktorov spôsobilo, že pôvodná organizácia GCN Zimbabwe sa ocitla v situácii, ktorá ani zďaleka nebola ideálna. Keďže jej základný kameň bol bez varovania vytrhnutý zo základov, nebol čas na to, aby sa pracovníci organizácie postupne zbavili závislosti od Betty. Hoci bola vymenovaná nová výkonná riaditeľka a Betty ostala členkou dozornej rady, bolo nám jasné, že organizácia sa ešte stále nevyrovnala s Bettyinou neprítomnosťou.

Aj napriek tomu sa GCN drží a ťahá za jeden povraz. Zatiaľ. Model financovania sa podobá konvenčnejším mimovládnym organizáciám a závisí od darov od veľkých mimovládnych organizácií, trustov a nadácií. Hoci kluby tejto organizácie sú relatívne sebestačné, potrebujú finančné prostriedky na koordinovanie klubových aktivít, riadenie podporných dedín a krytie nákladov spojených s činnosťou ústredia. Počas svojho najväčšieho rozmachu GCN dostala 800 000 USD od organizácií, ako napríklad Oxfam[40] a od iných veľkých medzinárodných trustov. Ich financovanie zaznamenalo prudký pokles počas krízy v rokoch 2008 – 2009, keď politická nestabilita prinútila mnohé medzinárodné mimovládne organizácie hromadne opustiť krajinu[41]. V súčasnosti znovu budujú svoju finančnú podporu, ale tá ani zďaleka nie je taká, aká bývala.

Je ťažké súdiť financujúce organizácie za to, že v ťažkých časoch neposkytujú finančné prostriedky. GCN by tiež mohla vybočiť zo zabehaných koľají a nájsť udržateľnejší zdroj financovania. Nenavrhujeme, aby sa GCN stala sociálnym podnikom; je nemožné povedať, ako by sa takýto nápad dal speňažiť. Ale určite existuje priestor na inovatívnejší prístup k financovaniu, aby organizácia dokázala aspoň rozložiť svoje riziká tak, aby nebola závislá od príjmov z trustov a nadácií.

Bettyina stará kancelária, z ktorej pracovníci a priatelia urobili pomocou jej starých vecí svätyňu

Projekt Girl Empowerment realizovaný v Bettyinej rodnej dedine

Medzitým sa Betty presťahovala do Spojeného kráľovstva a mala čas porozmýšľať nad svojou stratégiou zameranou na to, ako zlepšiť udržateľnosť svojej organizácie a rozšíriť ju. Organizáciu Girl Child Network Worldwide zaregistrovala ako zastrešujúcu organizáciu a vypracovala štyri úrovne projektov:

- **Úroveň 1:** Plne funkčné projekty dievčenských klubov a podporných dedín. V súčasnosti sem patrí len organizácia GCN Zimbabwe, ale nové projekty sa postupne dostanú na túto úroveň.
- **Úroveň 2:** Závislé projekty vo vzťahu k právam dievčat, v rámci ktorých GCN získavala príjem z poradenských činností a školení. Doteraz GCN poskytovala tieto služby v rámci projektov realizovaných v Svazijsku, Ghane a Etiópii.
- **Úroveň 3:** Partnerské projekty, ktoré sú súčasťou celosvetovej siete GCN. Kopírujú model organizácie GCN Zimbabwe a snažia sa prebojovať na úroveň 1. V súčasnosti sú to organizácie GCN Juhoafrická republika, GCN Sierra Leone a GCN Uganda.
- **Úroveň 4:** Partnerské projekty v západnom svete, ktoré sú tiež súčasťou celosvetovej siete GCN. Zvyšujú povedomie o právach dievčat na globálnej úrovni a získavajú finančné prostriedky na projekty, ktoré GCN realizuje v Afrike. Skupiny GCN sa v súčasnosti nachádzajú v Spojenom kráľovstve, Austrálii, Kanade a USA.

Tento posun smerom k strategickejšiemu mysleniu bude určite pre GCN prínosom a expanzia nezávisí len od Betty. Tariro bola nastupujúcou prezidentkou prvého dievčenského klubu, ktorý Betty založila na strednej škole Zengeza. Betty jej pomohla získať sponzorstvo na štúdium v USA a následne na postgraduálne štúdium v Spojenom kráľovstve. Tariro začala pracovať pre americkú mimovládnu organizáciu v Ugande a okamžite uvidela príležitosť na využitie služieb organizácie GCN. Preto založila organizáciu GCN Uganda, v ktorej je momentálne riaditeľkou pre túto krajinu. Tariro je len jedným príkladom trvalej zmeny, ktorú Betty robí vo výchove ženských lídrov po celej Afrike. Každý príbeh podobný Taririnmu je aj príbehom tisícok mladých žien, ktoré vo svojich dedinách a domovoch robia nenásilné zmeny.

Betty nás naučila jednu dôležitú vec o tom, ako čo najlepšie riadiť hnutie, ktoré zažíva takúto zmenu. O svoje skúsenosti so sexuálnym zneužívaním sa podelila s každým bez ohľadu na to, či chceli alebo nechceli počúvať. Uvedomila si, že deti sú dosť silné na to, aby boli katalyzátormi zmeny a mladé dievčatá naučila, že ak sa spojí veľa hlasov, potom je možné prekonať strach, ktorý im bráni prehovoriť. Betty, ktorá je príkladom a lúčom nádeje, sa nebála ísť proti tomu, čo je normálne, a preto je v izolácii. Aj napriek exilu sníva svoj neochvejný sen o budúcnosti: „Našimi dievčatami chcem naplniť celý svet."

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

GCN Worldwide: **www.gilrchildnetworkworldwide.org**
GCN Zimbabwe: **www.gcnzimbabwe.org**
Betty Makoni: **www.muzvarebettymakoni.org**

Mená vo všetkých prípadových štúdiách v tomto príbehu boli zmenené, aby sme ochránili identitu zneužitých dievčat.

Marianne Knuthová

OMNOHO VIAC, NEŽ LEN SOCIÁLNY EXPERIMENT V ZÁHRADKE

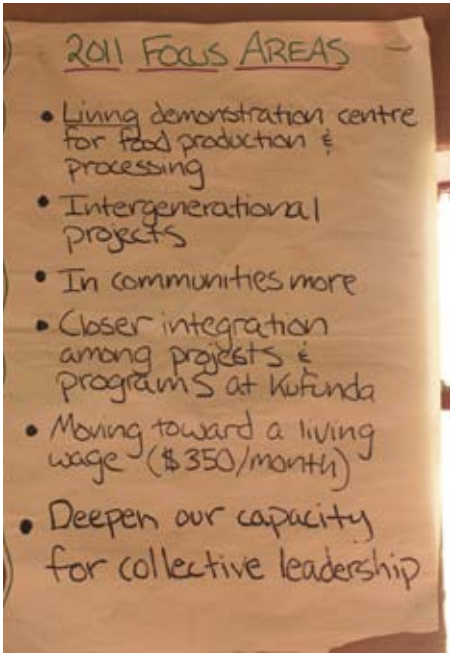
Marianne Knuthová, zakladateľka organizácie Kufunda Village

Dedina *Kufunda Village* sa rozkladá na kamenistej parcele rodinnej poľnohospodárskej pôdy hneď za Harare, chaotickým hlavným mestom Zimbabwe. Dala by sa omylom pokladať za zbierku afrických chatrčí postavených z bahna, ale keď sa pozriete bližšie, uvidíte niečo mimoriadne... komunitu, ktorá varí bylinné tinktúry, na vyprahnutej pôde pestuje organickú zeleninu a v kompostovacích toaletách sadí stromy. Kufunda Village, duchovné dieťa Marianny Knuthovej, je živým dôkazom sebestačnosti. Členovia komunity sa spoločne učia, ako sa spoľahnúť na seba namiesto toho, aby sa spoliehali na pomoc iných.

Skôr ako vás vezmeme do Kufundy, chceme sa s vami podeliť o Marianninu minulosť. Marianne, spolovice zo Zimbabwe a spolovice z Dánska, vyrastala v dvoch rôznych svetoch. Dievča, ktoré sa nevyhýba ťažkým otázkam, sa od raného veku snažilo akceptovať údajnú nadradenosť západných spôsobov. Pamätá si svoju dánsku babičku ako veľmi nešťastnú ženu, zatiaľ čo jej zimbabwiansky náprotivok bol pre Marianne celým životom a dušou. A napriek tomu prijala všetky stereotypy. Jej dánska babička bola „krásna, hrala bridž a bola relatívne bohatá“, zatiaľ čo jej zimbabwianska babička bola „veľmi vidiecka, silná a po materiálnej stránke chudobná“.

Mariannina posadnutosť globálnymi rozdielmi medzi severom a juhom zohrávala v nadchádzajúcich rokoch ústrednú úlohu. Počas štúdií v Kodani bola vplyvnou osobou v pozadí Svetového summitu o sociálnom rozvoji a objavila svoju vášeň pre zhromažďovanie ľudí, ktorí dokážu diskutovať o závažných globálnych témach. Vďaka tomuto programu vyhrala volebnú kampaň a stala sa najprv riaditeľkou, a potom globálnou prezidentkou spoločnosti AIESEC International[42]. AIESEC je študentská organizácia s viac než 50 000 členmi z celého sveta, ktorí sa zameriavajú na podnikanie. Marianne, úspešná žena hovoriaca tromi jazykmi a venujúca sa bakalárskemu štúdiu medzinárodného obchodu a financií, sa perfektne hodila na pozíciu prezidentky. Ale jej prístup priniesol niečo celkom odlišné.

Tvrdohlavosť, extrovertnosť, zameranosť na cieľ a sebeckosť – to sú spoločné črty študentských lídrov. A potom je tu Marianne. Je jemná, absolútne úprimná a nesnaží sa vám vnútiť svoje názory. Práve naopak. Nemá záujem šíriť svoj manifest. Chce dávať ľudí dokopy,



V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Domáce bylinky v kuchyni v Kufunda Village

Deti pred školou v Kufunda Village

Kufundčania

Permakultúrna záhrada, v ktorej sa pestujú čerstvé plodiny na predtým nepoužiteľnej pôde

Strategické plánovanie

MARIANNE
CAROLINE
OMEGA
KNOWLEDGE
LAWRENCE
FIDELIS
SHANE
JAMES
WEDZERAI
DJ WYNE
BIONE
NHAMO
ESTHER
YVONNE
SONIA
SILAS
ELIAS
JOHN
BEV

aby objavovali veci svojím vlastným spôsobom. Nezaujíma sa o konečnú fázu, ale verí, že je potrebné byť posadnutý výsledkami. „Začnite v malom, objavujte, verte a počúvajte," povedala nám. Pre nás, ktorí príliš plánujeme a naháňame sa za výsledkami, to znelo úplne cudzo a v ostrom rozpore s ostatnými sociálnymi podnikateľmi, s ktorými sme sa stretli. Ale v snahe odzrkadliť jej otvorenosť sme odolali tomu, aby sme jej prístup charakterizovali ako niečo nemastné-neslané. Rýchlo nás upútali výhody aj nevýhody toho, keď „sa veciam nechá voľný priebeh".

Po absolvovaní univerzity v roku 1998 si Marianne raz a navždy stanovila svoju životnú mantru „počúvaj svoje srdce". Odmietla konvenčné pracovné miesto v spoločnosti Price Waterhouse Coopers (PWC) a stala sa spoluzakladateľkou organizácie Pioneers of Change. Podporovaná „veľkými zvieratami" z USA organizácia Pioneers of Change poslala do hája ľudí, ktorí považujú študentský idealizmus za naivný. Aj keď to znie ako ošúchaná fráza, táto organizácia bola založená na zásade „nech v očiach mladých ľudí stále svietia hviezdy" a jej základné princípy sú nasledovné:

1. Buď sám sebou.
2. Rob to, na čom záleží.
3. Začni teraz.
4. Nikdy neprestaň klásť otázky.
5. Spolupracuj s ostatnými.

S Marianniným prirodzeným talentom na sprostredkovanie a s rozrastajúcou sa medzinárodnou sieťou organizácia Pioneers of Change prilákala 1 000 absolventov univerzít. „Pionieri" sa schádzali v lokálnych skupinách alebo na väčších zhromaždeniach, aby diskutovali o tom, ako by mohli, využívajúc príklady z ich vlastnej práce, robiť pozitívne systematické zmeny vo svete.

V duchu Marianninho štýlu organizácia nebola posadnutá výsledkami, ale Marianne sa s nami podelila o pár fascinujúcich historiek. Jedna skupina pionierov, ktorí začali pracovať v spoločnosti PWC, presvedčila kultúrny tím tejto spoločnosti, aby osviežil svoje obchodné hodnoty. Iná skupina bola súčasťou začínajúcej medzinárodnej siete centier, ktoré poskytujú sociálnym podnikateľom kreatívne pracoviská.[43.] Pioneers of Change bola tiež odrazovým mostíkom pre mnohé z Marianniných súčasných spoločných podnikov vrátane „The Art of Hosting" (globálna komunita ľudí, ktorá sprostredkúva skupinové konverzácie zamerané na činnosti spojené s verejným blahom) a „Reos Partners" (podnik, ktorý podporuje vlády, obchodné organizácie a organizácie občianskej spoločnosti pôsobiace v rámci zložitých sociálnych systémov s cieľom vytvárať pozitívne kolektívne akcie).

Po troch rokoch riadenia organizácie Pioneers of Change Mariannu zaviedlo srdce na novú cestu. Pozvala pár svojich po svete roztúlaných priateľov, aby s ňou oslávili jej 30. narodeniny v dedine jej starých rodičov v Zimbabwe. Počas oslavy, na ktorej sa zúčastnilo 200 obyvateľov dediny, sa Marianne delila so svojimi priateľmi o radosť zo „skutočnej Afriky". Jeden z hlboko zakorenených problémov sa však ukázal počas príhovoru náčelníka

dediny, ktorý vo svojom rozlúčkovom príhovore požiadal zahraničných návštevníkov o podporu. „Čo by sme robili," povedal, „bez ľudí ako vy?" Marianne sa pri tejto poznámke strhla od zahanbenia. V krajine, ktorá má toľko toho, čo môže ponúknuť, zúfalo pociťovala, že ľudia sa musia prestať pozerať smerom von a žiadať o pomoc. Namiesto toho by sa mali pozerať smerom dovnútra, na svoje vlastné komunity.

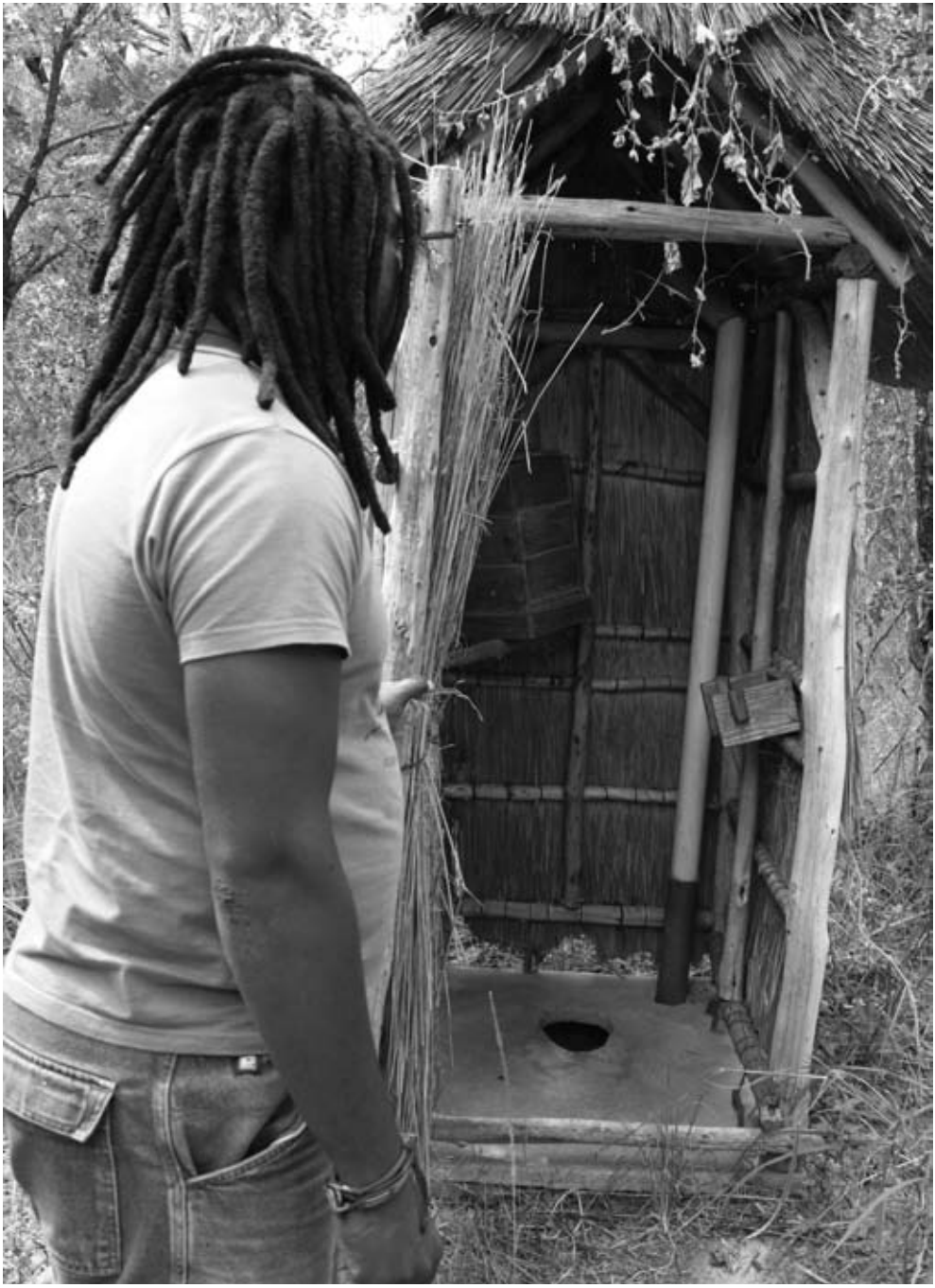
Cítila povinnosť „znovu spojiť ľudí s bohatstvom a múdrosťou Zimbabwe", a preto sa presťahovala na farmu svojich rodičov. Nemala strach z neznámeho, ale pripúšťa, že nemala žiadnu predstavu o tom, ako dosiahne svoju víziu: „Nevedela som, ako založiť zdravú, životom pulzujúcu vidiecku komunitu, ale verila som v to, že mám dosť skúseností so spájaním ľudí, ktorí si takto nájdu spôsob, aby si sami mohli odpovedať na mnohé otázky."

Marianne navštevovala dediny po celom Zimbabwe a, používajúc svoj empatický šarm, sprostredkovala stretnutia mladých ľudí a vodcov komunít, aby začali premýšľať o svojich vlastných životoch. Chcela ich motivovať k tomu, aby rozmýšľali o zdrojoch, ktoré môžu využiť na prekonanie svojich problémov, a preto použila príklady z celého sveta:

- Moderné stavebné materiály sú priveľmi drahé? Eko-budovy a trstina vám pomôžu postaviť úplne nový dom, a to z materiálu, ktorý nazbierate v lese.
- Zem je priveľmi vyprahnutá na to, aby ste zožali slušnú úrodu? Permakultúrne techniky dokážu premeniť neúrodnú pôdu na bohaté zeleninové políčko.
- Rozpadnuté toalety a zlá hygiena? Kompostovacie záchody sa dajú ľahko postaviť, a čo je ešte lepšie, výkaly zo záchoda sa dajú použiť ako vynikajúce hnojivo pre ovocné stromy.
- Lieky sú priveľmi drahé a nedostupné? Bylinky, ktoré si ľahko vypestujete vo svojej záhrade, môžu byť vynikajúcim liekom na rôzne choroby.

Marianne si uvedomila, že namiesto toho, aby ľudí učila tieto techniky konvenčným spôsobom, potrebuje priestor, kde by ľudia mohli premeniť svoje myšlienky na skutky. Kufunda, čo v zimbabwianskom jazyku znamená „učenie", bola postavená na parcele jej rodinnej farmy práve na tento účel. Živým dôkazom toho, čo je možné, bolo, že každý objekt v dedine Kufunda bol vytvorený na základe nápadov ľudí, ktorí chcú žiť novým životom. Hoci sme nevedeli, čo presne máme od Kufundy očakávať, boli sme ohromení jej inšpiratívnym duchom. Každá ručne postavená eko-chatrč bola niečím iným: zdravotníckou klinikou, internetovou miestnosťou, bylinkovým laboratóriom, skleníkom na hríby či predškolským zariadením. Aj Mariannu prekvapilo, akú obľubu si získali niektoré riešenia, predovšetkým kompostovacie záchody. „Mysleli sme si, že ľudia nebudú chcieť sadiť stromy do svojich výkalov," povedala smejúc sa. „Ale im to neprekáža a stromy sú veľmi šťastné."

Dedinu Kufunda možno považovať za sociálny experiment v niečej záhradke – ale je v tom omnoho viac. Je to úplné nová výzva pre skeptikov, ktorí si myslia, že environmentalistika je len o málo viac než hobby pre extrémnu ľavicu na severnej pologuli. Okrem toho je to praktické riešenie pre kultúru vnímanú ako tá, ktorá očakáva pomoc zvonka. To Afrike robí zlé meno. Za posledných desať rokov prichádzajú do Kufundy skupiny miestnych ľudí, ktorých vyberajú staršinovia dedín, aby zistili a preskúmali, čo pre nich znamená sebestačnosť.



Kompostovací záchod

V dedine sa zvyčajne zdržia týždeň až rok a potom prenášajú to, čo sa naučili, do svojich komunít. Počas ich pobytu im pomáhajú „Kufunďania". Je to tím zimbabwianskych odborníkov, ktorí v dedine pracujú na plný pracovný úväzok a delia sa o svoje zručnosti v oblasti rastlinných liekov, ekologického záhradkárstva, environmentálneho bývania, atď. Kufunďania, ktorí pôvodne pochádzajú z okolitých dedín, v plnej miere konvertovali na svoj nový spôsob života a Marianne je ohromne hrdá na úspechy, ktoré dosiahli. Z rozhovoru s členmi tímu sme sa dozvedeli, že „Kufunda je životný štýl, ktorý sme si vybrali. Nie je to práca.".

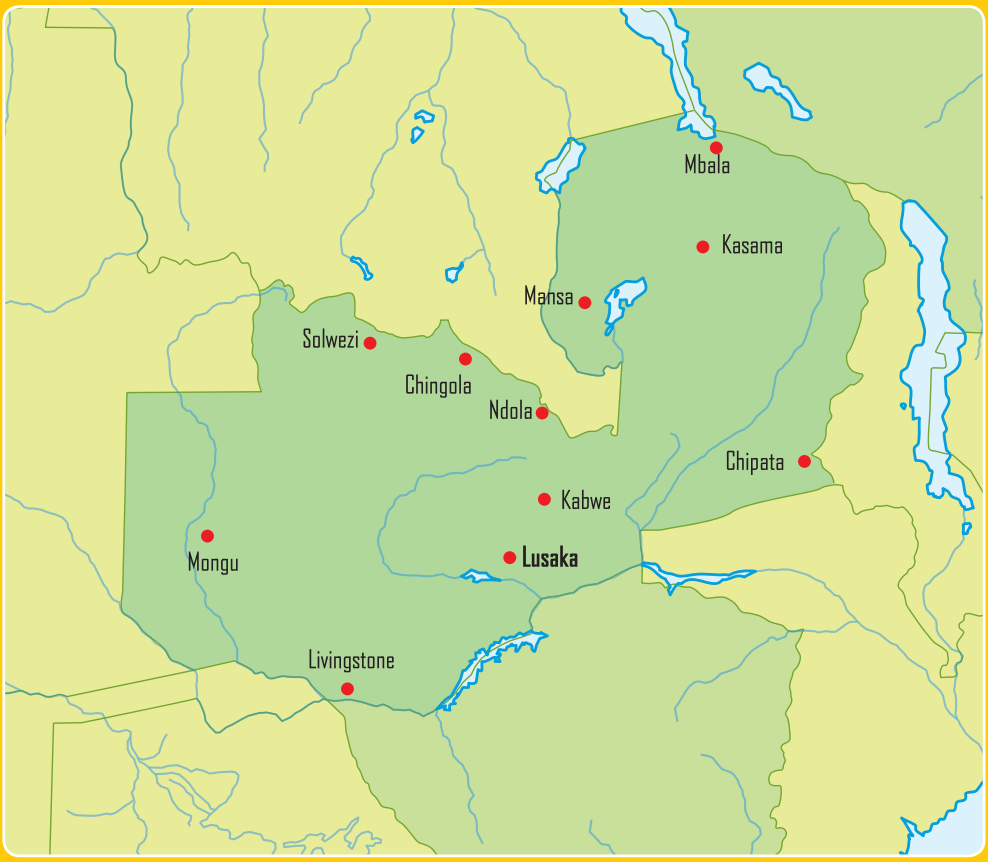
Chceli sme poukázať na to, čo Marianne robí takou zvláštnou a dospeli sme k záveru, že jej osobnosť je fúziou afrických a európskych vlastností. Vie, ako podnikať, ale nenapodobňuje mániu svetových korporácií. Tým, že pracuje vo svojom vlastnom „africkom čase" dokazuje, že nie je potrebné sa stále hnať za tým, aby ste svoju prácu dokončili. Dedinu Kufunda nechala, aby sa počas posledných desiatich rokov sama vyvíjala. Teraz, keď cíti, že dedina je pripravená na väčšie veci, rozhodla sa pracovať v nej na plný úväzok a podporovať jej expanziu. Keď bude Marianne spokojná s Kufundou, pravdepodobne bude nasledovať svoje srdce a to ju dovedie k inému ohromnému projektu, ktorý spojí ľudí, aby dokázali čeliť ťažkým problémom.

Štipendium Ashoka Fellowship dostala určite vďaka týmto vlastnostiam a úspechom a v roku 2009 bola vymenovaná za „mladú globálnu líderku Svetového ekonomického fóra" [44]. Ale nás prekvapilo, ako Marianne pri svojich takmer hipisáckych spôsoboch neberie veci príliš vážne. Po večeri v jej dome, ktorý leží kúsok nad dedinou Kufunda, sme si dali tabuľku čokolády Lindt (ktorá nie je organická, ani nepochádza zo spravodlivého obchodu) a otvorili sme si fľašu dobrého červeného vína (skoro určite z dovozu). Spolu sme sa nad touto ironiou smiali. Jedenie a pitie podomácky vyrobených potravín a nápojov môže byť Marianninou ideálnou predstavou, ale sú veci, pri ktorých je ochotná urobiť výnimku.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Kufunda Village: **www.kufunda.org**
Reos Partners: **www.reospartners.com**
Pioneers of Change: **www.pioneersofchange.net**

ZAMBIA


Mbala
Kasama
Mansa
Solwezi
Chingola
Ndola
Chipata
Kabwe
Mongu
Lusaka
Livingstone

Hlavné mesto: Lusaka

Počet obyvateľov: 14 309 466

Rozloha: 752 618 km^2

Úradné jazyky: angličtina

Hrubý domáci produkt (HDP): 21,93 mld. USD

HDP na obyvateľa: 1 600 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 141. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **1855** – David Livingstone je jedným z prvých a najznámejších európskych cestovateľov v Zambii. Jeho víziou bolo skoncovať s obchodovaním s otrokmi prostredníctvom kresťanstva, obchodu a civilizácie. Bol prvým Európanom, ktorý v roku 1855 uvidel nádherné vodopády na rieke Zambezi, ktoré pomenoval Viktóriine vodopády po kráľovnej Viktórii.
- **80. roky 19. storočia** – V 80-tych rokoch 19. storočia prišli Briti spolu s kolonialistickou spoločnosťou Cecil Rhodes's British South Africa Company, aby zabránili prieniku portugalského vplyvu z východu. Zambia sa od 90-tych rokov 19. storočia nazývala Severná Rodézia a od roku 1924 bola spravovaná ako britský protektorát.
- **1953** – V roku 1953, ktorý bol rokom vzmáhajúceho sa afrického nacionalizmu, sa z iniciatívy Spojeného kráľovstva spojili Severná a Južná Rodézia (teraz Zimbabwe) s Nyasalandom (v súčasnosti Malawi) a vytvorili Federáciu Rodézie a Ňaska. Bola to federácia, ktorej dominovala Južná Rodézia.
- **1964** – 24. októbra 1964 získala nezávislosť od Spojeného kráľovstva a odvtedy je známa pod názvom Zambijská republika.

Simon a Jane Berryovci

COCA-COLA ZACHRAŇUJE ŽIVOTY

Simon a Jane Berryovci, zakladatelia organizácie ColaLife

Predstavte si, že po každej reklame spoločnosti Coca-Cola by ste si namiesto „Vždy to pravé“ pospevovali „Vždy zachraňovať životy“. Vďaka Simonovi a Jane Berryovcom to nie je také za vlasy pritiahnuté, ako sa zdá. Organizácia *ColaLife* vznikla pred 25-timi rokmi a dodáva lekárske pomôcky vidieckym komunitám v Zambii. Používa na to voľné miesto v prepravkách kokakoly.

Spoločnosť Coca-Cola sa chce dostať do každého kúta sveta a môžete si byť istí, že v Afrike určite nájdete originálnu fľašku s hnedým nápojom bez ohľadu na to, ako ďaleko ste od najbližšieho mesta. Simon a Jane Berryovci bývali v 80-tych rokoch 20. storočia v odľahlej oblasti Zambie a žasli nad mocou tejto známej značky. „Hustota obyvateľstva bola dvaja ľudia na štvorcový kilometer. Nemali sme žiadnu poštu ani telefón. Ale kokakolu sme vždy dostali,“ povedali nám pri rannej káve.

Spoločnosť Coca-Cola môžete milovať alebo nenávidieť. Jej dominantné postavenie je nepopierateľné a mnoho ľudí vrátane Simona a Jane to vníma ako veľkú príležitosť pre ešte väčšie veci. Ale ako by spoločnosť Coca-Cola mohla v skutočnosti pomáhať pri záchrane detských životov? Úmrtnosť detí v Afrike je šokujúco vysoká. Najväčšia úmrtnosť detí na svete je v subsaharskej Afrike, kde jedno z ôsmich detí zomrie pred dosiahnutím 5-teho roku života[45]. Simon a Jane, ktorí majú tri deti, boli počas pobytu v Zambii zaskočení tým, že „jedno z piatich detí sa nedožilo piatich rokov[46]“. Keď ich dvojročný syn dostal hnačku, na vlastnej koži zažili, aké môže byť aj to najbežnejšie ochorenie životunebezpečné. Na základe tejto skúsenosti sa rozhodli, že spoločnosť Coca-Cola by mohla pomôcť.

Simon a Jane sa stále pohrávajú s „uletenými“ nápadmi. Jane nám s úsmevom povedala: „Obaja máme hlúpe nápady, ale Simonove sú hlúpejšie než moje a má tendenciu sa ich pridržiavať.“ Simon sa v Zambii rozhodol, že spoločnosť Coca-Cola by mohla využívať svoju distribučnú sieť na doručovanie liekov na detské choroby do vidieckych komunít, v ktorých lekárska starostlivosť chýbala – čo sa ale nedalo povedať o kokakole. Na začiatku bol nápad presvedčiť spoločnosť Coca-Cola, aby upravila svoje prepravky tak, aby sa na ich stranu dalo pripevniť vrecko, do ktorého by sa vložili lekárske potreby.

Spoločnosť Coca-Cola sa snažili osloviť ešte počas ich pobytu v Zambii. Nakoľko tam boli ich komunikačné nástroje obmedzené, rozhodli sa pre ďalekopis a vôbec ich neprekvapilo, keď nedostali žiadnu odpoveď. Potom sa Simon a Jane vrátili do Spojeného kráľovstva, desať rokov riadili sociálny podnik Ruralnetuk a na tento nápad zabudli. Alebo si to Jane aspoň myslela! V skutočnosti Simon desať rokov sníval o spolupráci so spoločnosťou Coca-Cola.

V SMERE HODINOVÝCH RUČICIEK:

Zdravie a bezpečnosť

Desať aidPodov sa pohodlne zmestí do prepravky kokakoly

Dedinskí maloobchodníci prichádzajú do mesta získať viac kokakoly od veľkoobchodníkov

Regionálny veľkoobchodník vo východnej provincii Zambie

ka-pakati
anti-diarrhoea kit
SAVE YOUR CHILD!
40887362
ka-pakati
anti-diarrhoea kit
SAVE YOUR CHILD!
40887362
ka-pakati
anti-diarrhoea kit
SAVE YOUR CHILD!
40887362
PedZinc
Sprite

Coca-Cola

V roku 2008 Simon sledoval živý textový blog z konferencie, ktorú organizovala inovatívna organizácia Business Call to Action. Táto konferencia, ktorá bola duchovným dieťaťom Gordona Browna, mala za cieľ vyzvať nadnárodné spoločnosti, aby sa zamysleli nad tým, ako by mohli prispieť k rozvoju Afriky. Keď si Simon všimol, že na tejto konferencii je aj generálny riaditeľ spoločnosti Coca-Cola, zbystril pozornosť. Do živého blogu sa dalo prispievať, takže to znovu riskol so svojím najnovším konceptom: „Prečo nevybrať jednu fľašku z každej desiatej prepravky a namiesto toho do nej vložiť zdravotnícke pomôcky?", napísal. Trpezlivo čakal na odpoveď od generálneho riaditeľa. A nič.

Jane si v tom čase bola istá, že tento „hlúpy nápad" by nemal len tak zaniknúť, ale trvala na tom, že spoločnosť Coca-Cola nikdy nevyberie jednu fľašku z každej prepravky. Namiesto toho navrhla, aby zhotovili malé nádoby, ktoré by presne zapadli do priestoru medzi hrdlami fľašiek kokakoly. Debatovali o tom niekoľko týždňov a Simon nakoniec pripustil, že jeho manželka má asi (znova) pravdu. Tento nápad s nádobami, ktoré sa teraz nazývajú „aidPods", znovu podnietil Simonovu víziu a rozhodol sa zostaviť skupinu na facebooku pod názvom „Hovorme so spoločnosťou Coca-Cola o zachraňovaní detí sveta". Okamžite pritiahol pozornosť. Web 2.0 ukázal svoju moc a rýchlo zhromaždil rovnako zmýšľajúcich ľudí.

Mesiac po založení tejto skupiny Simon urobil dôležitý krok a navštívil webovú stránku BBC Radio 4. Do fóra pre poslucháčov napísal žiadosť adresovanú spoločnosti Coca-Cola a požiadal o komentár každého, koho poznal. Ako dúfal, jeho príbeh prebral aj naživo vysielaný rozhlasový program PM Programme, ktorý moderuje Eddie Mair[48]. Pre rozhlasovú stanicu Radio 4 sa výzva neskôr stala „najvýznamnejšou udalosťou roka" a Eddie vynaložil maximálne úsilie na popularizáciu tohto alternatívneho programu. Eve Grahamová, speváčka skupiny New Seekers, ktorá naspievala originálnu zvučku, bola za to, aby sa vysielala prepracovaná verzia tejto zvučky s novým textom:

Chcela by som opraviť tieto barmské domy
Postrčiť chudobu
Starať sa o udržateľné stromy, s ľahkosťou poskytovať pomoc
A preukázať Afrike nejakú lásku

Refrén
Chcela by som sa dotknúť sveta
A priniesť mu dokonalú harmóniu
Chcela by som sa dotknúť jeho roztiahnutých rúk
Ale potrebuje spoločnosť
Coca-Cola
Potrebujeme ju dnes
Ona je to pravé

A nakoniec táto zvučka donútila Salvatora Gabola, globálneho riaditeľa pre vzťahy s akcionármi v spoločnosti Coca-Cola, aby zareagoval:

„Toto je mimoriadne zaujímavá diskusia, ktorá sa úzko dotýka kľúčovej otázky, ako by sme mohli lepšie využiť obchodné úspechy vo vzťahu k rozvojovým potrebám sveta vo všeobecnosti a obzvlášť Afriky... Dúfam, že spoločne sa nám podarí nájsť tie správne riešenia. A teším sa na skorú debatu so Simonom."

„Nakoniec," pomyslel si Simon, „sme to dokázali!" Vrátil sa k svojej skupine na facebooku a zaviazal sa, že ak bude mať skupina 1 000 členov, zdvihne telefón a zavolá do spoločnosti Coca-Cola. „To sa stalo dosť rýchlo," povedal Simon skromne. Simon bol po rokoch v ústraní šťastný ako blcha, keď zistil, že Salvatore Gabola by sa s ním rád pozhováral.

Po troch rokoch, Simon a Jane zanechali svoju prácu a venovali sa tomuto projektu. Vypracovali každý aspekt svojho podnikateľského zámeru – dizajn a obsah aidPodov, kľúčových partnerov, distribučný model a stratégiu získavania finančných prostriedkov. Oprávnene premenovali svoj „hlúpy nápad" na super riešenie poskytovania dostupnej zdravotnej starostlivosti v rámci Afriky a v roku 2009 založili ColaLife, sociálny podnik, z ktorého sa stala charita. Nasleduje sumarizácia ich najnovšieho prístupu:

Dizajn a obsah aidPodu

Do posledného funkčného modelu, ktorý sme videli, sa pohodlne zmestí desať aidPodov medzi fľašky uložené v priemerne veľkej prepravke kokakoly. Navrhnutie dizajnu týchto aidPodov si vyžiadalo veľa pokusov, ale Simon a Jane neboli jediní, ktorí na ňom pracovali. Online komunita ich stúpencov sa rozrástla na 15 000 ľudí a všetci mali možnosť formovať, analyzovať a spochybňovať akýkoľvek aspekt obchodného modelu ColaLife vrátane dizajnu aidPodu. Aj keď Jane pripúšťa, že takáto úroveň transparentnosti môže byť desivá, tento proces „otvorenej inovácie" je neoddeliteľnou súčasťou prístupu tohto páru.

Ich virtuálni priatelia boli tiež bohatým zdrojom odborných skúseností. Prostredníctvom online siete ColaLife sa Simon a Jane spoznali s Prashantom Yadavom – vyšším výskumným pracovníkom a riaditeľom Healthcare Research Initiative na Michiganskej univerzite. Predtým pôsobil ako profesor riadenia dodávateľského reťazca v Massachusetts Institute of Technology (MIT). Úzko s nimi spolupracoval a rozhodli sa, že ich prioritou by malo byť liečenie hnačky. Na základe toho bola vyvinutá súprava rehydratačných dávok vrátane orálnych solí a zinkových tabliet, ktoré sa presne zmestia do aidPodov.

Kľúčoví partneri a distribučný model

To, čo Simon a Jane láskyplne nazývajú „nepravdepodobná aliancia", je partnerstvo medzi spoločnosťami Coca-Cola, SABMiller (druhý najväčší pivovar na svete a plnič fliaš pre Coca-Colu v mnohých častiach Afriky), organizáciou UNICEF a Ministerstvom zdravotníctva Zambie[49]. Títo partneri sú súčasťou prvého pokusu v rámci projektu ColaLife, ktorý v Zambii spustili v decembri 2011. Tento pokus má za cieľ otestovať, ako sa aidPody naplnené základnými liekmi proti hnačke dajú distribuovať do vidieckych oblastí prostredníctvom druhotnej distribučnej siete spoločnosti Coca-Cola. Je to splnený sen.

Plniace zariadenie a distribučné stredisko spoločnosti Coca-Cola

Kompletný distribučný model určený pre ich pokus v Zambii míľovými krokmi predbehol ich prvotný nápad. Spoločnosť Coca-Cola zadáva subdodávateľské dodávky spoločnosti SABMiller (a ďalším), ktorá potom predáva fľašky miestnym veľkoobchodníkom. Tí predávajú prepravky maloobchodníkom, ktorí prevádzkujú malé a stredne veľké obchody vo vidieckych oblastiach. Zásadným prvkom tohto pokusu je to, že aidPody sa budú predávať za určitú cenu. Po prvé, veľkoobchodníci budú za ne platiť jednotkovú cenu. Následne ich budú s malou prirážkou ďalej predávať miestnym maloobchodníkom, ktorí ich budú predávať matkám a opatrovateľkám s ďalšou malou prirážkou. Náklady pre matku sa budú rovnať cene 1 až 2 vajíčok. Ale počas pokusu sa budú rozdávať poukážky, ktorými sa budú aidPody dotovať. Posledný krok distribučného modelu spočíva v tom, aby sa zabezpečila dodávka liekov aj do tých najodľahlejších miest. Charita ColaLife predpokladá, že spoplatnením aidPodov sa zvýši pravdepodobnosť, že sa dostanú ku konečnému užívateľovi.

Stratégia získavania finančných prostriedkov

Na začiatku projektu ColaLife Simon a Jane získavali potrebné finančné prostriedky akýmikoľvek spôsobmi vrátane cyklistickej túry naprieč Francúzskom. Potom dostali malý grant od UnLtd. (organizácie v Spojenom kráľovstve, ktorá financuje sociálnych podnikateľov) a ten im na nejaký čas pomohol. Ale pred spustením hlavného pokusu bolo treba získať investíciu vo výške približne 1 mil. USD. Simon a Jane potrebujú dotáciu vo výške 1 USD na jeden aidPod, aby pokryli súvisiace náklady, a to aj napriek tomu, že aidPody sa predávajú za určitú cenu.

Tesne pred vydaním tejto knihy sme zistili, že Simon a Jane si zabezpečili potrebnú hotovosť od piatich hlavných darcov vrátane Johnson & Johnson[50] a pobočky Ministerstva pre medzinárodný rozvoj Spojeného kráľovstva v Zambii. Tiež nedávno vyhrali celosvetovú

súťaž Ashoka Changemakers[51] a pre svoj pokus získali peňažnú cenu vo výške 10 000 USD. Aj keď sa v tejto fáze používajú tradičné finančné toky, pracuje sa na plánoch, ktoré majú z dlhodobého hľadiska zabezpečiť väčšiu trvalú udržateľnosť. Jedným z nápadov je použiť dizajn aidPodu a vytvoriť etický spotrebný výrobok, ktorý by sa predával širokej verejnosti. Na základe zásady BOSS (Buy One Subsidise Several – kúp jeden, dotuj viacero) by sa získané príjmy použili na krytie nákladov spojených s distribúciou aidPodov. Zdalo by sa, že čisto účelová nádoba sa nedá zatraktívniť, ale keď Jane vytiahla aidPod s obrázkom zvieraťa, okamžite sme si ho predstavili v oddelení cestovných potrieb predajní Boots.

Ak sa pokus v Zambii podarí, Simon a Jane chcú takéto pokusy zopakovať po celom kontinente. Keď sa tento koncept osvedčí, chcú ho poskytnúť existujúcim agentúram, ktoré by ho realizovali. Ale predtým ešte musia čeliť mnohým neznámym. Budú veľkoobchodníci, ktorí predávajú nápoje, ochotní rozšíriť svoju ponuku? Budú matky ochotné platiť za zdravotnícke výrobky, keď sú zvyknuté na bezplatnú zdravotnú starostlivosť? Budú mať konkurenčné výrobky, ako napríklad mobilné telefóny, prednosť pred liekmi? Otázky by mohli pokračovať, ale Simon a Jane sa snažia tieto výzvy predvídať a pri hľadaní správnych riešení sa so žiadosťou o pomoc obracajú na komunitu svojich podporovateľov.

Keď sme navštívili sídlo spoločnosti SABMiller v Lusake, hlavnom meste Zambie, riaditeľ pre podnikové záležitosti úprimne hovoril o výzvach, ktoré môžu tento pokus prekaziť. „Ľudia v spoločnosti SABMiller sa nechcú so Simonom stretávať každý deň," povedal nám Chibamba Kanyama a pripustil, že v rámci podnikovej sociálnej zodpovednosti očakávajú, že niečo za to dostanú. Ale odhliadnuc od pochybností, Chibambovi sa veľmi páčil potenciál tohto projektu a charitu ColaLife si zapísal do zoznamu priorít podnikovej sociálnej zodpovednosti na budúci finančný rok. Keď sme navštívili centrálne distribučné stredisko spoločnosti SABMiller, tiež sme museli oceniť potenciálny rozsah budúcnosti charity ColaLife.

Simon a Jane nie sú typickou rodičovskou dvojicou. Sú to inovátori, hráči, online čarodejníci a majstri umenia mobilizovať masy. Ale výnimoční sú tým, že ani po všetkých útrapách nerobia z výsledku vedu. „Nechceme tento nápad ochraňovať. Chceme, aby si ho ľudia mohli privlastniť a realizovať ho. Možno to budú robiť lepšie, alebo tento nápad využijú na iné účely. Ale to je v poriadku."

Hovorí sa, že keď ľudia starnú, čoraz viac lipnú na svojich zvykoch, ale otvorenosť Simona a Jane svedčia o tom, že to vždy neplatí. Pripúšťajú, že premena ich hlúpeho nápadu na super riešenie sa zakladá na vytrvalosti a veľkom šťastí, ale tiež si vážia múdrosť, ktorú prinesú len roky skúseností. Dvadsaťpäť rokov sa môže zdať dlhý čas na zrenie nejakého nápadu, ale koľko poznáte ľudí, ktorí dokázali presvedčiť nadnárodné korporácie, aby sa stali ich partnermi v snahe o sociálne dobro?

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

ColaLife: **www.colalife.org**

Peter Sinkamba

Z PLAYBOYSKÉHO MILIONÁRA ENVIRONMENTÁLNYM AKTIVISTOM

Peter Sinkamba, zakladateľ organizácie Citizens for a Better Environment

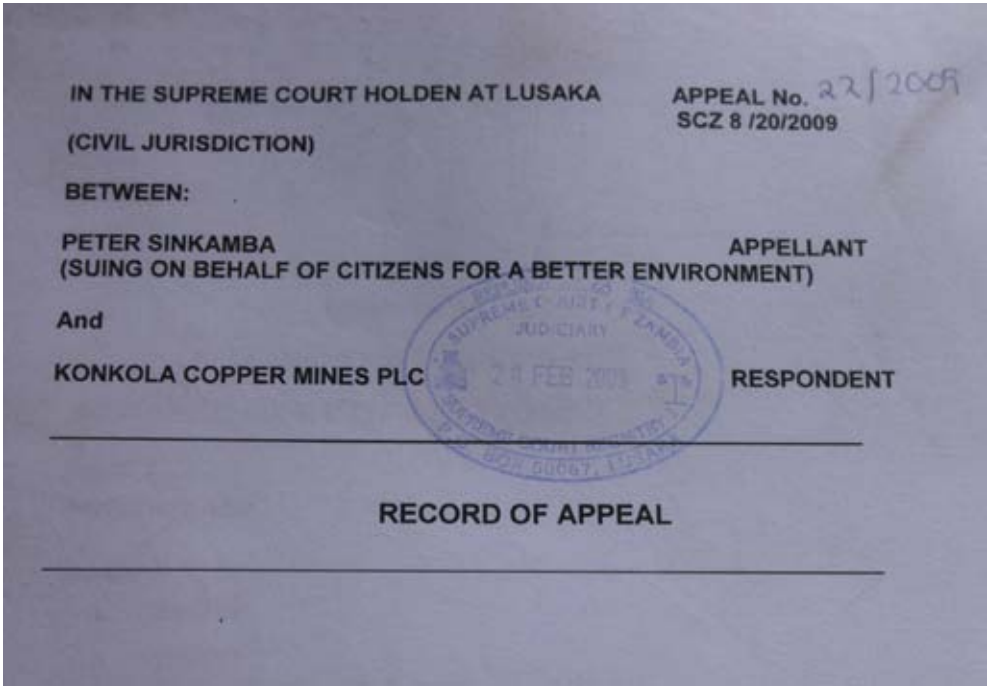
„Copper Belt“ (medený pás) nestojí zaveľa. Na konci zhorenej chodby v bloku kancelárií, ktorý je spolovice prázdny, sa nachádza kancelária Petra Sinkambu, ktorá zodpovedá nudnému okoliu. Keby vám niekto povedal, že tu sídli medzinárodne uznávaná mimovládna organizácia, začali by ste sa smiať. Ale takéto prostredie vystihuje našu skúsenosť s Petrom, s ktorým sa tu rozprávame o nepravdepodobných scenároch, ktoré nasledujú jeden za druhým.

Organizácia *Citizens for a Better Environment (CBE)*, ktorú založil Peter v roku 1997, presadzuje sociálne a environmentálne práva miestnych komunít, ktoré boli postihnuté nezákonnými praktikami nadnárodných banských spoločností. Akonáhle opustíte Kitwe, uvedomíte si, prečo je táto práca potrebná. Horizont je prepchatý viac než dvanástimi medenými baňami. Hoci bane prinášajú Zambii základné hospodárske zisky, niektorí si myslia, že dodržiavanie prísneho etického kódexu správania nie je ich silnou stránkou.

Kým nevznikla organizácia CBE, miestni obyvatelia nemali možnosť prehovoriť proti negatívnym vedľajším vplyvom banského priemyslu. Aby bolo možné počas privatizácie získať zákazky, vláda uzavrela s banskými spoločnosťami zhovievavé zmluvy. Preto sa do miestnych vodných zdrojov a ovzdušia dostávali toxické úrovne chemikálií. Skôr ako Peter Sinkamba založil svoju organizáciu, následkami tohto znečistenia na zdraví a živote komunít sa nikto nezaoberal.

Pred založením organizácie CBE bol Peter dobre známou osobou. Bol študentským prezidentom vysokej školy Zambia Institute for Technology (v súčasnosti The Copper Belt University) a prezident Zambie ho označil za „radikálneho mladého muža“. V roku 1986 Peter viedol svojich rovesníkov pri bojkote prednášok na protest proti novým zákonom, ktorými sa rušili študentské dotácie. Bohužiaľ, vláde sa takéto vodcovstvo nepáčilo. Peter nám povedal, že ho vylúčili z univerzity a dostal sa na čierny zoznam, ktorý mu bránil pracovať vo verejnom sektore.

Mal problémy nájsť si počas socialistickej diktatúry v Zambii prácu, pretože väčšina pracovných miest sa tam spájala s vládou. Snažil sa uchádzať sa o miesto v banke a potom v armáde, ale pre jeho predchádzajúce záznamy ho neprijali. Nezostávalo mu nič iné, len začať podnikať. Týmto spôsobom si Peter vybudoval svoju reputáciu. Založil si spoločnosť na



IN THE SUPREME COURT HOLDEN AT LUSAKA

APPEAL No. 22/2009
SCZ 8 /20/2009

(CIVIL JURISDICTION)

BETWEEN:

PETER SINKAMBA — APPELLANT
(SUING ON BEHALF OF CITIZENS FOR A BETTER ENVIRONMENT)

And

KONKOLA COPPER MINES PLC — RESPONDENT

RECORD OF APPEAL

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Kancelária organizácie Citizens for a Better Environment

Peter obkolesený správami z vyšetrovania

Petrove právnické knihy zapĺňajú police

Peter sa stavia proti niektorým svetovým banským spoločnostiam a väčšinu prípadov vyhráva

export kukurice do Konga a po piatich rokoch od vylúčenia z univerzity bol na dobrej ceste stať sa milionárom. „Bol som veľmi bohatý človek," povedal nám so smiechom Peter, „nie taký chudobný ako teraz!"

Peter sa s nami podelil o niekoľko príbehov z tohto obdobia svojho života. Povedal nám, ako si prenajal celý prímestský vlak, aby previezol kukuricu cez celú krajinu a ako si získal konžských krvavých barónov. A po jednom alebo dvoch ďalších pivách nám vysvetlil, ako vďaka svojim nablýskaným autám a súkromným lietadlám získal titul „plejbojský milionár". Ale na prekvapenie každého z nás sa tohto života vzdal, aby založil CBE.

Najprv sme nevedeli pochopiť, prečo Peter zanechal svoje podnikanie a stal sa obhajcom ľudí a planéty. Keď nám rozprával svoje plejbojské príbehy, zo záblesku v jeho očiach bolo jasné, že nebol znudený zábavou, a ani mu neprekážalo byť odporne bohatým. Ale čím viac sme sa ho pýtali, tým bolo jasnejšie, že zarábanie peňazí nie je jeho pravá láska. Peter je neúnavný aktivista a je oddaný tomu, aby hovoril o zanedbávaných problémoch, ktoré hlboko ovplyvňujú jeho krajinu – a čo je dôležitejšie – jeho ľud.

Peter na univerzite aj počas nasledujúcich rokov používal politiku ako platformu na to, aby dal o sebe vedieť. Povedal nám, že v roku 1990 bol „jedným z veľkých chlapcov", ktorí bojovali za demokraciu založenú na pluralite politických strán. Počas riadenia svojej spoločnosti sa Peter tiež stal spoluzakladateľom opozičnej strany, ktorá sa stala jednou z troch strán bojujúcich o vedúce postavenie vo voľbách v roku 1991. Peter ako generálny sekretár vedúcej opozičnej strany bol v roku 1993 zvolený za člena komisie, ktorá mala preskúmať zambijskú ústavu. Počas tohto skúmania ho ohromila skutočnosť, že nikto nehovoril o dopadoch podnikania na životné prostredie. Ale pretože Peter žil v Kitwe, bol si dobre vedomý nepriaznivých účinkov, aké majú bane na ľudí v Zambii. Najmä počas obdobia dažďov nebolo nič neobvyklé, že ľudia v mestách začali trpieť neustálym kašľom vyvolaným nebezpečnou úrovňou oxidu siričitého vo vzduchu.

Peter predložil svoje obavy výboru, ale keď prišlo na environmentálne otázky, jeho členovia viedli len prázdne reči. To, samozrejme, Petra ešte viac rozpálilo. „Ja som narodený v znamení leva," povedal nám. „Máme radi výzvy a nebojíme sa ich." Tak na počudovanie všetkých predal svoj podnik a svoje zdroje investoval do organizácie CBE. Pretože chcel pôsobiť dôveryhodne, vysťahoval sa zo svojho obrovského domu v nóbl štvrti mesta Kitwe a kúpil si novú rezidenciu hneď vedľa bane. Peter priznáva, že to bola „veľmi veľká obeť" a jeho manželka z toho vôbec nemala radosť, ale jeho zápal ani po 14-tich rokoch neutíchol.

Prístup organizácie CBE nie je namierený proti baniam. Len chce, aby tieto podniky hrali podľa stanovených pravidiel. Organizácia zhromažďuje od miestnych komunít dôkazy o negatívnych účinkoch baní a porovnáva ich s dlhým zoznamom zákonov, noriem a politík. Ak zistia, že spoločnosť alebo vládna agentúra si neplní svoje povinnosti, spracujú prípad a predložia ho dotknutým stranám. Vďaka Petrovmu postaveniu sa len zriedka stane, že jeho sťažnosti zostanú nevypočuté. Vždy, keď je to možné, sa problémy riešia mimosúdnou cestou. Ale Petrova moc nie je neobmedzená a niekedy je potrebné podniknúť tvrdšie opatrenia. „Keď začnú byť tvrdohlaví, ženiem ich pred súd," povedal nám so širokým úsmevom.

Petrove police sú plné dôležito vyzerajúcich právnických kníh a po ktorejkoľvek siahol, dokázal menovať názvy oficiálnych zákonov v nej. „Kedy získaš právnický titul?“ spýtali sme sa ho a on prišiel s ďalším mimoriadnym vysvetlením. Na začiatku si organizácia CBE zvykla najímať právnikov, aby sa ujali jej prípadov, ale neskôr sa zistilo, že banské spoločnosti si týchto právnikov ľahko kúpia. Takže Peter sa bez akéhokoľvek právnického vzdelania zmocnil úlohy právneho zástupcu a rozhodol sa, že na súde sa bude zastupovať sám. Stavia sa proti spoločnostiam vo svojom vlastnom mene pracujúc pre komunity, ktoré zastupuje.

Petrova stratégia vyvolala veľké pobúrenie. „Podať žalobu proti baniam bolo niečo neslýchané,“ povedal nám s potešením. Vláda, prirodzene, nevítala aktivity organizácie CBE a právnická komunita mu strpčovala život, lebo nemohla zniesť, že niekto môže mať tú drzosť a vykonávať prax bez kvalifikácie. Peter nakoniec upokojil hladinu tým, že využil svoj politický vplyv. Vďaka jeho pozmeňovacím návrhom sa v najnovšom zákone o rozvoji baníctva a ťažby minerálov (2008) uvádza, že jeho prístup je úplne kóšer, a čo je ešte lepšie, že sa voči nemu nebudú uplatňovať žiadne sankcie, ak dokáže, že koná vo verejnom záujme.

Ale CBE neberie konanie pred súdom na ľahkú váhu. Od svojho vzniku sa súdila vo ôsmich prípadoch. Vo väčšine z nich trvalo niekoľko rokov, kým sa dospelo k nejakému záveru. V roku 2009 CBE podala žalobu na francúzsku cementárenskú spoločnosť, ktorá neplatila zákonné príspevky do Fondu na ochranu životného prostredia[52]. Najvyšší súd nariadil spoločnosti zaplatiť do tohto fondu 13,5 mil. USD a uhradiť spoločnosti CBE súdne trovy. Ale spoločnosť sa voči tomuto rozhodnutiu odvolala a rozsudok sa oddialil.

CBE napriek zdĺhavým súdnym procesom dosiahla prevratné úspechy. Ďalší ostro sledovaný prípad organizácie CBE sa týkal žaloby na čínsku a juhoafrickú banskú spoločnosť za zlé hospodárenie s odpadmi, ktoré malo negatívny dopad na miestne zásobovanie vodou. Na základe tejto žaloby firmy zaplatili 300 000 USD, za ktoré sa položilo potrubie bezpečne odvádzajúce znečisťujúce látky. CBE dosiahla ešte väčší úspech v spolupráci s výskumnou skupinou z Oxfordskej univerzity. Spoločne odhalili, že spoločnosť Anglo-American Corporation a zambijská vláda porušujú privatizačný zákon, smernice OECD pre nadnárodné korporácie a pakt OSN o hospodárskych, sociálnych a kultúrnych právach.[53] Namiesto chodenia po súdoch CBE predložila sťažnosť Rade OSN pre ľudské práva v Ženeve a Ministerstvu obchodu a priemyslu v Spojenom kráľovstve.[54] Výsledkom bolo, že spoločnosť Anglo-American Corporation sa vzdala odškodného, ktoré bolo dohodnuté v ich zmluve so zambijskou vládou, čím sa skrátili jej daňové prázdniny a zvýšila sa jej zodpovednosť za znečisťovanie. Na zambijskú vládu táto aféra tiež pritiahla pozornosť a to ju donútilo predkladať pravidelné správy vo vzťahu k dohovoru OSN.

CBE tiež zorganizovala prebudovanie domov v niekoľkých komunitách. Jednu z nich sme navštívili. Jej vedúca Hilda Shiliyaová nás vrelo privítala sediac pred prvým radom dobre vybudovaných domov. Ona a 65 ďalších rodín teraz už tretí rok žijú vo svojich nových domoch a sú úprimne vďační za to, že mohli zo svojej starej dediny odísť. „Keď v bani odpaľovali nálože, v domoch sa objavovali veľmi veľké pukliny,“ povedala nám Linda. „Situácia bola taká zlá, že ľudia tam nemohli zostať. Palicami podopierali strechy.“

Hilda Shiliyaová a jej rodina v novovybudovanej dedine

Peter a jeho pravá ruka Jones pijú pivo a rozprávajú svoje príbehy

Pred Petrovým príchodom sa Hilda márne usilovala predložiť starosti komunity spoločnostiam Mopani (banská spoločnosť v tejto oblasti) a ZCCM (štátna spoločnosť, ktorá predtým vlastnila a prevádzkovala baňu).[55] Spoločnosť Mopani odmietla akúkoľvek zodpovednosť a obviňovala spoločnosť ZCCM, zatiaľ čo ZCCM sa zdráhala prevziať plnú zodpovednosť a súhlasila s tým, že poskytne komunite stany. Keď Hilda kontaktovala organizáciu CBE, Peter bol znechutený takýmito podmienkami. Nedokázal pohnúť so spoločnosťou ZCCM, a preto kontaktoval svojho známeho vo Svetovej banke. O tri dni Svetová banka nariadila spoločnosti ZCCM, aby poskytnutú pôžičku použila na pokrytie nákladov spojených s prebudovaním domov v celej komunite.

Moc organizácie CBE je v porovnaní s vplyvom, aký majú mnohé environmentálne mimovládne organizácie, dosť pozoruhodná. Bezpochyby je za tým Petrova reputácia ako bývalého kukuricového magnáta a politického favorita. Ale CBE vlastným pričinením získala medzinárodnú reputáciu, ktorá otvára dvere. Vďaka svojej práci spojenej s poradenstvom si Peter vybudoval silné prepojenia na Svetovú banku, OSN, African Development Bank Group[56] a na mnohé iné organizácie, ktoré kontrolujú a ovplyvňujú africké záležitosti. CBE tiež uznávajú mnohé medzinárodné mimovládne organizácie a Peter je členom organizácie Ashoka.

Oponenti organizácie CBE sa pomaly stali jej spojencami a ako vláda, tak aj banské spoločnosti sa teraz obracajú na CBE so žiadosťami o pomoc. „Ak sa vyskytne problém, tak s nimi hovoríme a oni počúvajú," povedal nám Peter. Typickým príkladom je príbeh, keď Peter v noci zavolal do miestnej bane a sťažoval sa na vysokú úroveň oxidu siričitého v ovzduší. Bez toho, aby sa vec musela riešiť súdnou cestou, spoločnosť okamžite a až do vyšetrenia problému uzavrela prevádzku.

O príbehu Petra Sinkambu by sa dala napísať celá kniha, alebo natočiť hollywoodsky film. Okrem riadenia CBE dosiahol titul magister, pracuje na PhD, má manželku, štyri deti a nový politický plán. Jeho energia predstihla entuziazmus ostatných sociálnych podnikateľov, ktorých sme stretli a všetkých vyzývame, aby sa inšpirovali jeho životným štýlom. Vstáva o druhej v noci, študuje do šiestej, ide do kancelárie CBE, kde pracuje celý deň a potom ide do squashového klubu, kde si dá obligátne pivo (alebo päť). Peter má do budúcnosti mnoho plánov, vrátane podporovania tých, ktorí chcú zaviesť model organizácie CBE v susedných krajinách, a možno aj premeniť CBE na prvú africkú stranu zelených. Bez ohľadu na to, kam ho budúcnosť zavedie, Peter Sinkamba je niekto, koho sa oplatí sledovať a neboli by sme prekvapení, keby sme jedného dňa mohli podporiť jeho kampaň: Peter prezidentom.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Citizens for a Better Environment: **www.cbezambia.org**

TANZÁNIA

Mwanza
Shinyanga
Same
Kigoma
Tabora
Zanzibar
Dodoma
Kilosa
Dar es Salaam
Iringa
Mbeya
Kilwa Masoko
Lindi

Hlavné mestá: Dodoma (administratívne a legislatívne), Dar es Salaam (finančné)

Počet obyvateľov: 43 601 796

Rozloha: 947 300 km^2

Úradné jazyky: svahilčina, angličtina

Hrubý domáci produkt (HDP): 63,44 mld. USD

HDP na obyvateľa: 1 500 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 170. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **Prehistória** – Tanzánia je pravdepodobne jedna z najstarších obývaných oblastí na Zemi; boli nájdené fosílne pozostatky ľudí a hominidov, ktoré sú viac než dva milióny rokov staré.
- **1 000 n. l.** – Cestovatelia a obchodníci z Perzského zálivu a západnej Indie sem prichádzali začiatkom prvého tisícročia nášho letopočtu. Islam sa praktizoval na svahilskom pobreží už od ôsmeho alebo deviateho storočia nášho letopočtu. Zanzibar bol svojho času centrom arabského obchodu s otrokmi.
- **Koniec 19. storočia** – Koncom 19. storočia Nemecko dobylo regióny, ktoré sú dnes Tanzániou (okrem Zanzibaru), Rwandou a Burundi a vytvorilo z nich Nemeckú východnú Afriku.
- **1. svetová vojna** – Po prvej svetovej vojne celý región pripadol Britom s výnimkou malej oblasti na severozápade, ktorá bola postúpená Belgicku, a z ktorej sa neskôr stali Rwanda a Burundi.
- **1961** – 9. decembra 1961 Spojené kráľovstvo udelilo pevninskej Tanganike nezávislosť.
- **1963** – Zanzibarská revolúcia zvrhla arabských vodcov, ostrov sa spojil s pevninskou Tanganikou a 26. apríla 1964 vznikla Tanzánia.

Bart Weetjens

OBROVSKÉ POTKANY POMÁHAJÚ

Bart Weetjens, zakladateľ organizácie APOPO

Na úpätí pohoria Uluguru v Tanzánii trénujú obrovské africké potkany na hľadanie mín. Ak si podobne ako my myslíte, že zabíjať potkany nie je správne, nepodliehajte panike. Tieto tvory, láskyplne nazývané „hrdinské potkany", nik nevysiela na samovražednú misiu. Len vyňuchajú výbušninu a ľudia ju detonujú. Kto by si pomyslel, že potkany sú také šikovné?!

Anti-Persoonsmijnen Ontmijnende Product Ontwikkeling, alebo skrátene APOPO, v holandčine znamená Vývoj produktov detekcie protipechotných mín. Organizácia APOPO bola založená v roku 1997 v Belgicku. Jej zakladateľ Bart Weetjens už ako malý chlapec objavil svoju lásku k hlodavcom. Na deviate narodeniny dostal škrečka, ktorého natoľko zbožňoval, že si ho pod pazuchou brával aj do školy. Keď zistil, ako ľahko sa rozmnožujú, začal mláďatá predávať predajniam domácich zvierat, z čoho mal slušné vreckové.

Bohužiaľ, Bart nezaložil žiadnu rišu na chov hlodavcov ani medzinárodnú sieť predajní domácich zvierat. Ako mnohých z nás, aj jeho presvedčili, aby si zvolil konvenčnejšiu kariéru. Po získaní titulu v oblasti dizajnu výrobkov sa začal venovať úžasnej práci, navrhovaniu všetkého možného – od lyžiarskych topánok po vysokorýchlostné vlaky. Aspoň niektorí ľudia si mysleli, že je to úžasná práca. „V skutočnosti som si nenašiel svoje miesto v spoločnosti," vysvetlil Bart. Nie je to žiaden uhladený meštiak. Bol pankáčom a aktívne sa zaujímal o zenový budhizmus. Nakoľko odmietal konzumnú spoločnosť, nemohol pokračovať v navrhovaní dizajnu výrobkov, a tak odišiel. Začal poberať podporu v nezamestnanosti a koketoval s tým, že sa stane umelcom.

Takže, ako to začalo s mínami? V tom období ho uchvátili správy o princeznej Diane a jej práci za odstraňovanie mín. Keď sa so záujmom o túto oblasť zveril svojmu starému profesorovi a mentorovi študentov Micovi Billetovi, ten ho podporil. Bart, ktorý žil z ničoho, ale ktorého podporoval Mic, sa vydal svojou vlastnou cestou výskumu. Zameral sa na Afriku a vypracoval analýzu o závažnosti problému mín a o technológiách, ktoré sa používajú na jeho riešenie. Vo všeobecnosti zistil, že tieto techniky sú drahé, pomalé a vo veľkej miere závislé od odborných znalostí.

Bartov prelomový nápad vznikol vtedy, keď hľadal nové riešenie a objavil článok amerického židovského vedca, ktorý trénoval pieskomily na vyhľadávanie výbušnín na letiskách. Výskum mín v spojení s Bartovými poznatkami o hlodavcoch z detských čias boli základom jeho rozhodnutia založiť organizáciu APOPO. Potkany dokážu vyňuchať míny! Keď sa so svo-

Cargo
HERO
RAT
WWW.
.ORG

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Nákladné vozidlo vezie potkany na cvičisko

Cvičiteľ preveruje schopnosti svojho potkanieho zverenca

Odvážny hlodavec dostáva za svoje úsilie odmenu

Hrdinský potkan našiel počas tréningu výbušninu

jím objavom zveril dvom priateľom, dospeli k spoločnému záveru: „To je ale hlúpy nápad! Urobme to!“. Požiadali belgickú rozvojovú korporáciu o grant a na svoje prekvapenie dostali pozitívnu odpoveď.

Vďaka tejto podpore začala vznikať organizácia APOPO a v roku 2000, päť rokov od prvotného nápadu, sa ich koncept osvedčil. Rozhodli sa presťahovať do Tanzánie a tešili sa na prácu na južnej pologuli, kde je najväčší problém s mínami. Hoci zvažovali niekoľko krajín, Tanzánia preukázala najväčší záujem o tento projekt, k čomu prispela aj politická stabilita. Sokoine University of Agriculture (SUA) darovala organizácii APOPO malý pozemok v Morogoro a za tri roky sa počet pracovníkov zvýšil na tridsať.

Spôsob odstraňovania mín, s ktorým prišla organizácia APOPO, je fascinujúci. Obrovské africké potkany chovajú v tréningovom centre organizácie APOPO v Morogoro. Vo veku 4 – 6 týždňov sa zoznámia s ľuďmi a začnú s tréningom. Počas deviatich mesiacov sa potkany prostredníctvom pozitívneho posilňovania zručností učia identifikovať prítomnosť TNT (výbušnej zmesi nachádzajúcej sa v mínach). Po skončení tréningu potkany prevezú lietadlom do Mozambiku, kde sa pripoja k tímu v rámci hlavného mínového akčného programu organizácie APOPO. Tanzánia nemá problémy s mínami, ale Mozambik áno. Odhaduje sa, že v Mozambiku sú približne tri milióny mín,[57] ktoré tam ostali po dvoch rôznych konfliktoch – vojne o nezávislosť a občianskej vojne. Krajina je na deviatom mieste medzi krajinami, ktoré sú najviac postihnuté nevybuchnutými mínami. APOPO je jedna z troch organizácií v Mozambiku, ktoré sa venujú odstraňovaniu mín, a pomáha krajinu úplne vyčistiť[58]. Doteraz bolo vďaka potkanom očistených 2,8 milióna štvorcových metrov pôdy a nájdených 1 800 mín spolu s veľkým množstvom malých zbraní a munície.

Potkany musia po prílete najprv prejsť akreditačným testom Národného inštitútu na odstraňovanie mín, ktorý je založený na medzinárodných normách v oblasti boja proti mínam[59]. Následne po dokončení počiatočnej pozemnej prípravy ich priviažu k pružnej šnúre a dajú sa do práce. Keď nájdu mínu, jej okolie sa označí a privolá sa tím pyrotechnikov. Dôvod, prečo potkany nezahynú, je ten, že na odpálenie míny je potrebných aspoň 5 kg tlaku a ich hmotnosť je len 1,5 kg (čo nie je na takého hlodavca málo!).

Aj keď sme v odstraňovaní mín úplní nováčikovia, vedeli sme, že tento prístup je inovátorský, len sme nevedeli prečo. Takže sme sa o to začali zaujímať a zistili sme, že konvenčné organizácie zaoberajúce sa odstraňovaním mín buď vyšlú tím ľudí s detektormi kovov, alebo používajú na vyňuchanie TNT psy. Bart, zarytý obhajca ekologických technológií, nám vysvetlil, v čom spočíva krása tejto práce. „Sme rýchlejší, efektívnejší, lacnejší a využívame lokálne zdroje,“ hrdo nám povedal. Na základe modelu organizácie APOPO potkany dokážu za 20 – 30 minút preskúmať 100 metrov štvorcových (odstraňovačovi mín to trvá celý pracovný deň). Organizácia APOPO vyčistí oblasť za 1,50 USD za štvorcový meter (o 50 centov lacnejšie, než je priemer jej konkurentov) a potkany pochádzajú zo subsaharskej Afriky, zatiaľ čo psy z tejto oblasti nepochádzajú. Okrem toho sa miestni obyvatelia môžu naučiť techniku trénovania potkanov, ktorú používa APOPO, a tak nie je potrebné prizývať zahraničných expertov.

Aj napriek tomu, že sme sa necítili zvlášť príjemne v prítomnosti obrovských potkanov a výbušnín, Bart bol sociálnym podnikateľom, ktorého sme túžili stretnúť. Jeho organizácia je typickým príkladom svojráznych projektov, ktoré sme hľadali, a pokiaľ ide o ocenenia, dostal pravdepodobne všetky. Bartovu prácu ocenili organizácie ako Skoll, Ashoka, Schwab, Svetová banka a Svetové ekonomické fórum. Takže nielen my si myslíme, že tento projekt je výnimočný. Bart je aj napriek týmto vyznamenaniam ohromne skromný. „Vy vyzdvihujete len mňa, ale tu ide o celý tím," povedal mnohokrát.

Bart zostal budhistickým mníchom aj napriek tomu, že budhizmus v Tanzánii skoro vôbec neexistuje. Vyzýva celý tím organizácie APOPO, aby sa zúčastňoval na meditáciách. Hoci je ženatý a má deti, budhizmus vyznáva ako spôsob života, ktorý mu pridáva dodatočnú zásobu trpezlivosti – základnej vlastnosti práce vo výskume. „Na začiatku to bol trochu problém, pretože potkany nedokázali míny nájsť," vysvetlil nám Bart. Hoci sú tieto problémy už vyriešené, od chvíle, čo sa pred 11-timi rokmi presťahovali do Tanzánie, on a jeho kolegovia naďalej zdokonaľujú techniky trénovania potkanov metódou pokusov a omylov.

Bart obhajuje ohromný potenciál potkanov a pokladá ich za schopných priblížiť sa ľudskému pokoleniu v mnohých ohľadoch. Odstraňovanie mín nie je v skutočnosti jediný projekt, pri ktorom APOPO potkany využíva. Druhým hlavným projektom je využívanie potkanov pri odhaľovaní tuberkulózy. Bart si v roku 2005 prečítal správu Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO), v ktorej bol vo vzťahu k tuberkulóze v Afrike vyhlásený stav ohrozenia – bola to odpoveď na údaje, ktoré hovorili, že ročný počet nových prípadov tuberkulózy vo väčšine afrických krajín sa od roku 1990 viac než zoštvornásobil[60]. Podľa tejto organizácie zomrelo v roku 2010 v dôsledku tuberkulózy 1,4 milióna ľudí. Najväčší počet úmrtí bol zaznamenaný v Afrike. Pozitívnou správou je, že počet prípadov klesá na celom svete, ale Svetová zdravotnícka organizácia ešte stále považuje deväť afrických krajín vrátane Tanzánie za „veľké bremeno".[61] Preto sa Bart, ktorý pracuje so svojou manželkou, rozhodol znovu vyskúšať potkany – vedeli by vyňuchať tuberkulózu?

Ukázalo sa, že to dokážu. A navyše sú v tom celkom úspešné. V rámci procesu, ktorý sa nazýva druholíniová kontrola, pacient s podozrením na tuberkulózu poskytne vzorku slín a tá sa v nemocnici mikroskopicky vyhodnotí. Následne sa doručí organizácii APOPO, ktorá pripojí svoj názor. Potkanom trvá sedem minút, kým preňuchajú štyridsať vzoriek (laboratórni technici na to potrebujú celý deň). Potkany doteraz odhalili viac než 2 300 prípadov tuberkulózy, ktoré nemocnice nedokázali identifikovať. Keby každý pacient trpiaci tuberkulózou nakazil za rok 10 – 15 ďalších ľudí[62], znamená to, že potkany zabránili tomu, aby sa nakazilo minimálne 20 000 ďalších ľudí.

Program odhaľovania tuberkulózy je ešte stále v počiatočnom štádiu a hoci sú výsledky veľmi sľubné, financovanie sa nedá len tak ľahko zabezpečiť. V profesii, v ktorej sa potkany obvykle spájajú s chorobami, nám Bart vysvetlil, že: „...je ťažké presvedčiť lekársku komunitu o výhodách potkanov." To sú dve najväčšie výzvy, ktorým APOPO čelí. Pokiaľ ide o míny, získavanie finančných prostriedkov je len nepatrne ľahšie a používanie potkanov sa už pomaly nepovažuje za alternatívu, ale stáva sa hlavným prúdom. Ale v tomto odvetví pôsobí veľa

Rob s novým priateľom (Nikki neudržala potkana dosť dlho na to, aby sme ju s ním odfotili)

V tuberkulóznom laboratóriu potkany oňuchávajú vzorky slín

komerčných konkurentov a Bart je presvedčený o tom, že čo sa týka medzinárodnej pomoci, odstraňovanie mín v rebríčku priorít kleslo.

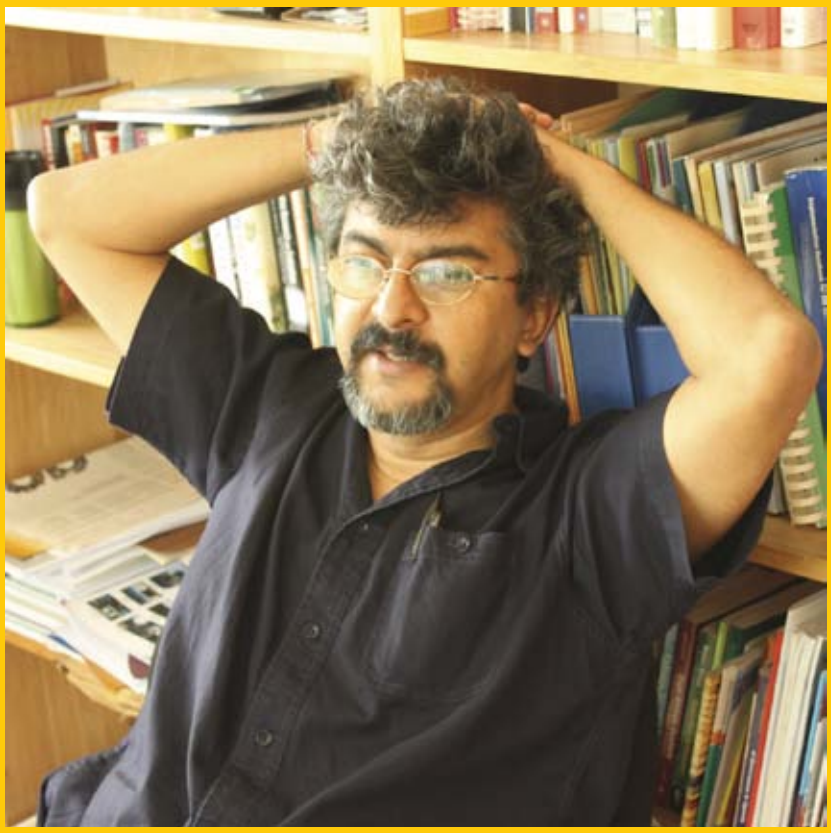
Aj keď Bart otvorene hovorí o skúmaní komerčnej životaschopnosti výsledkov, ktoré dosiahla organizácia APOPO, stále obhajuje model mimovládnej organizácie. Pokiaľ ide o míny, je presvedčený o tom, že založenie podniku by skompromitovalo ich vysoké humanitárne normy a verí, že „prístup v podobe mimovládnej organizácie je tou najlepšou cestou.“. Uvidíme, či im táto filozofia nezabráni v raste. V súčasnosti chcú rozšíriť svoju činnosť v oblasti odstraňovania mín na hranice medzi Thajskom a Kambodžou a majú plány, na základe ktorých by chceli pôsobiť po celom svete.

Zaujímavé je, že aj keď organizácia APOPO rastie, nemá v pláne ochraňovať svoje duševné vlastníctvo. „Robíme výskum, ktorý je otvoreným zdrojom a zároveň je všetkým prístupný. Keďže je financovaný z verejných zdrojov, je správne, že je to tak,“ hovorí Bart. Nie je prepiaty, keď ide o delenie moci mimo a vo vnútri organizácie APOPO. Pripustil, že ešte pred pár rokmi nikto nemal pridelenú žiadnu funkciu (čo nemusí byť zlé). Teraz, keď chcú prekročiť hranice čistého výskumu a vývoja, tím začína pracovať strategickejšie a funkcie sa začali prideľovať. Ak odbočíme od vedy, Bart sa teraz zameriava na získavanie finančných prostriedkov a rozvoj podniku.

APOPO je jedna z tých organizácií, ktorú musíte vidieť, aby ste uverili, že také niečo existuje. Ku koncu dňa sme potkany videli v úplne inom svetle. Keď bežali za svojimi cvičiteľmi, zdalo sa, že sa im ich práca páči. Ani sa tomu nemožno čudovať, keď každé ráno pracujú len 30 minút a zvyšok dňa sa hrajú a spia. Bart verí, že inovatívnym prístupom a spochybňovaním našich predstáv o zdrojoch, ktoré máme, dokážeme nájsť odpovede na všetky problémy planéty. Keď sme videli, čo dokázal so zvieratami, ktoré sa obvykle označujú za škodcov, odchádzali sme s pocitom, že Bart má zrejme pravdu.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

APOPO: **www.apopo.org**



Rakesh Rajani

MOC DO RÚK ĽUDU

Rakesh Rajani, zakladateľ organizácie Kuleana, HakiElimu a Twaweza

„My, ktorí pracujeme v mimovládnych organizáciách, nemyslíme nekonvenčne, len sa vezieme na tom, čo funguje," povedal nám Rakesh. Rakesh Rajani je harvardský výskumný pracovník a intelektuálny duchovný otec, ktorý otvorene kritizuje bežné prístupy k rozvoju. „Väčšina vecí spojených s oficiálnym rozvojom je na hovno a nefungujú," povedal otvorene. Rakesh verí, že skutočná zmena nastane vtedy, keď ľudia prestanú vzhliadať k bohu, vláde alebo k starej dobrej medzinárodnej rozvojovej komunite, aby vyriešili všetky ich problémy. Namiesto toho by sa mali zamerať na seba samých.

Rakesh Rajani je spoluzakladateľ troch mimoriadne úspešných organizácií – *Kuleana, HakiElimu* a *Twaweza*. Prvá je malá, druhá je stredne veľká a tretia je veľká organizácia. Rakeshova stratégia „teórie zmeny" je to, čo tieto tri organizácie spája. Tvrdí, že ak zapojíte ľudí do riešenia vecí, ktoré pre nich niečo znamenajú, vytvárate demokratickú silu zmeny, ktorá koncentruje myslenie úradov na to, aby robili to, čo je správne. Ale aby ste efektívne angažovali ľudí, potrebujete slobodný prístup k nezávislým informáciám a čo je dôležitejšie, k občanom, ktorí veria, že ich hlasy budú vypočuté.

Keď sa pozeráte na Rakesha, máte dojem, že pochádza zo vzdelanej tanzánskej elity – jednoznačne z neho vyžaruje intelekt. Hoci Rakesh získal prvotriedne vzdelanie, jeho smerovanie k vrcholu viedlo alternatívnymi cestami. Keď mal trinásť rokov a bol zbláznený do dievčaťa z Nórska, podal si žiadosť o prijatie na medzinárodnú školu v severnej Tanzánii.

Návšteva tejto školy ho očarila. „To bolo niečo zázračné," povedal Rakesh, „desaťkrát lepšie než čokoľvek, čo som kedy videl." Urobil vstupnú skúšku a o niekoľko týždňov neskôr dostal oznámenie o prijatí. Ročné poplatky boli jeden a polkrát vyššie, než bol celoročný príjem rodiny. Jeho matka, tiež rozhľadená žena, ktorá sa chcela stať právničkou, odmietla akceptovať takéto obmedzenia a jednoducho prehlásila: „My to dokážeme!".

Využívajúc svoj inštinkt vynachádzavosti, celá rodina hľadala spôsoby, ako prísť k peniazom. Rakesh nám dal očarujúci zoznam zárobkových činností, z ktorých tá najlepšia oživila jeho podnikateľského ducha. Počas celonárodného nedostatku toaletného papiera (jediná továreň v krajine, ktorá ho vyrábala, zbankrotovala), zozbieral všetky rolky papiera vo svojom domovskom meste Mwanza v západnej Tanzánii a predal ich škole za sumu, ktorá sa rovnala poplatku za dva a pol roka štúdia. Stálo to za to. Rakeshovo štúdium bolo odrazovým mostíkom na dosiahnutie titulu v literatúre a filozofii v USA. Nasledoval titul bakalára a pozícia

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Každý akademik miluje svoje knihy

Publikácie organizácie HakiElimu, k vydaniu ktorých prispel aj Rakesh

Niekoľko výstrižkov z novín o Rakeshovi a jeho práci

Plagát organizácie Twaweza

Toleo La Lugha Rahisi La
Sera Ya Afya Ya
Tanzania Ya Mwaka 2007
COURSE
CATALOGUE
2011

Public school boys shine in exam Top 10
CAG punches he
Tanesco, Dawase
national news
Implement CAG proposals or scrap the office, says NGO
Wanafunzi wajisaidia msitu wa mikorosho

výskumníka na Harvarde. Toto vzdelanie a prístup jeho matky v duchu hesla „všetko sa dá" pokladá za dva najväčšie vplyvy na svoju kariéru.

Na Rakesha počas jeho ciest domov zo Spojených štátov čoraz viac dopadali problémy, ktorým Mwanza čelila. Predovšetkým rastúci počet detí, ktoré sa ocitli na ulici. Táto nespravodlivosť ho primäla k tomu, že v roku 1991 odložil nabok svoju akademickú kariéru a vrátil sa domov, aby sa tomuto problému mohol venovať na plný úväzok. Rakesh pri priamej práci s deťmi objavil nielen silu ich schopností, ale aj úplnú neexistenciu ich práv. Rakesh rád preniká do podstaty problému, a preto dospel k záveru, že základné inštitúcie, predovšetkým školy, podporovali hlboko zakorenené presvedčenie, že deti majú nižšie postavenie než dospelí. „Deti sú umlčané," vášnivo nám povedal Rakesh. „Keď prídete do školy, najdôležitejšia vec, ktorú sa naučíte je, že na to, aby ste mali dobrý prospech, musíte byť ticho, nevytŕčať z radu, neklásť otázky, nikdy nepochybovať a nikdy nemyslieť nekonvenčne."

Práve pochopenie tohto problému inšpirovalo Rakesha k tomu, aby založil svoju prvú organizáciu Kuleana. Začínala ako charitatívna organizácia pre deti ulice a postupne sa pretransformovala na hnutie, ktoré obhajovalo práva detí. Kampane organizácie Kuleana sa zameriavali na problémy týkajúce sa detí ulice, detí, ktoré pracovali doma, vylúčenia tehotných dievčat zo škôl, telesných trestov, práv dievčat a práva na vzdelávanie pre všetky deti. Svoje kampane realizovali rôznymi metódami vrátane workshopov, školení, distribúcie publikácií a dialógom s komunitami. Na jej vrchole bolo Kuleane udelené najvyššie ocenenie organizácie UNICEF, Cena Mauricea Pateho za úspešné ovplyvňovanie problémov týkajúcich sa práv detí v Tanzánii. Hoci organizácia po odchode jej spoluzakladateľov skrachovala, jej dedičstvo prežíva... Kuleana zasiala semeno Rakeshovho druhého projektu – HakiElimu, ktorý sa zaoberá jedným z najzákladnejších práv každého dieťaťa – vzdelávaním.

HakiElimu, ktorá je nepochybne doteraz najvplyvnejšou Rakeshovou organizáciou, sa zaoberá rovnosťou, kvalitou, ľudskými právami a demokraciou v rámci vzdelávania. Pomáha komunitám v ich snahe o transformáciu škôl. Táto organizácia, ktorá bola založená v Tanzánii v roku 2001, vznikla z frustrácie z toho, že vzdelávanie nezaznamenalo žiadne zlepšenie napriek desaťročiam dobre mienených úsilí, pretože, ako tvrdí Rakesh: „Ľudia používajú technokratické riešenia na politické a inštitucionálne problémy.".

Tanzánska vláda, podobne ako mnohé vlády na svete, má zvyk oznamovať len svoju verziu pravdy. Organizácia HakiElimu pokladá za svoju povinnosť reagovať na vládne domnienky o situácii vo vzdelávaní prostredníctvom podávania objektívnych informácií o právach, zákonoch a ich implementácii. Tieto informácie sú zhrnuté v dostupných publikáciách (obvykle v krátkych príbehoch vo forme komiksov) vydávaných v náklade niekoľkých stotisíc kusov, ktoré bezplatne distribuujú prostredníctvom vlastných sietí, čím táto organizácia prispieva k ovplyvňovaniu a angažovanosti miestnych komunít.

Ale väčší dopad majú mediálne správy, ktoré organizácia HakiElimu vysiela prostredníctvom rozhlasu, televízie a tlače. Publikum si obľúbilo najmä jej televízne reklamy v podobe zábavných karikatúr, ktoré spochybňujú existujúce tabu. Vďaka svojej vášni bol Rakesh schopný presvedčiť tanzánskych mediálnych magnátov, aby organizácii HakiElimu poskytli priestor skoro zadarmo. Reklamy mali takú moc, že televízne stanice boli z času

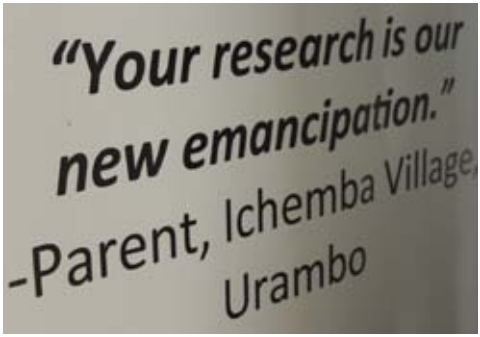
na čas nútené pokračovať v ich vysielaní aj napriek nákladom, ktoré niekoľkokrát prekročili zmluvnú sumu. Ak si na YouTube vyhľadáte „HakiElimu“, pochopíte zmysel týchto reklám – hoci sú v svahilčine!

Podľa najnovších údajov bola väčšina afrických krajín na dobrej ceste k dosiahnutiu Miléniových rozvojových cieľov v oblasti základného vzdelávania. Značný pokrok dosiahli Burundi, Etiópia, Ghana, Keňa, Mozambik a Tanzánia.[63] Dosiahli ho vďaka zrušeniu školských poplatkov, väčšími verejnými investíciami a lepšou podporou zo strany darcov.[64] Je to vynikajúci príklad pokroku v Afrike, ktorý by sa mal osláviť. Ale organizácie ako napríklad HakiElimu sa snažia toto zlepšenie udržať v kontexte. V porovnaní s väčším počtom detí zapísaných do škôl sa omnoho menší úspech dosiahol v iných oblastiach, napríklad v kvalite vzdelávania, počte absolventov, pokračovaní v sekundárnom a terciárnom vzdelávaní, reforme základného vzdelávania a v nábore učiteľov.[65]

Poslaním organizácie HakiElimu je podporovať ľudí, aby hovorili o vzdelávaní. Výsledkom ich práce sú tisíce listov, ktoré redaktorom novín poslali občania, ktorí sa zaujímajú o otázky spojené so vzdelávaním. Keby ste sa kohokoľvek v Tanzánii spýtali, či počul o organizácii HakiElimu, obvykle by odpovedal áno. Rakesh nám povedal, že celonárodný prieskum konaný v roku 2006 odhalil, že 79 % Tanzáncov pozná túto organizáciu a dokáže citovať jej hlavné myšlienky – nadnárodné spoločnosti by za takúto mieru povedomia o značke aj zomreli. Tento úspech možno čiastočne pripísať aj moci, ktorú má organizácia Friends of Education Network. Je to skupina 40 000 ľudí v celej krajine, ktorá sa venuje účasti občanov na vzdelávaní a kvalite vzdelávania. Ale vo všeobecnosti sa takáto úroveň povedomia vzťahuje na mediálny rozruch, ktorý organizáciu HakiElimu obklopoval v čase jej vzniku.

Jedna z najvýznamnejších a dlhodobých kampaní v histórii organizácie HakiElimu skoro viedla k jej úpadku. V roku 2001 tanzánska vláda aj vďaka príspevkom zainteresovaných strán vrátane Rakesha vypracovala zlomový plán na skvalitnenie vzdelávania. Bol zameraný na rozšírenie a zlepšenie základného vzdelávania. Bohužiaľ, veľký rozpočet vyhradený na túto reformu sa nedostal do škôl a nebol použitý ani len na základné zdroje (knihy, stoly, toalety). HakiElimu použila svoje obľúbené publikácie a mediálne kampane na to, aby poukázala na pravdu – že strata peňazí a čiastočne aj korupcia viedli k tomu, že tento projekt sa nepodaril. Na začiatku zdvorilá žiadosť ministra školstva, aby Rakesh s takýmito kampaňami skončil, čoskoro prerástla do razantného útoku. Vláda zakázala organizácii HakiElimu distribuovať svoje materiály a prezident odsúdil jej prácu vo viacerých verejných prejavoch. Ale verejná podpora tejto organizácie bola taká silná, že tento problém sa stal otázkou slobody prejavu a vláda nedokázala HakiElimu zrušiť.

Udalosti vyvrcholili v roku 2005. Minister školstva s plnou podporou prezidenta verejne vyhlásil, že HakiElimu porušuje ústavu krajiny. Ale minister sa dostal do trápnej situácie, keď organizácia HakiElimu zistila, že citoval starú verziu ústavy. Prípadu sa chytili národné médiá, stal sa predmetom rozsiahlej verejnej diskusie a vládu dokonale zahanbil. O rok neskôr HakiElimu dokázala s novou vládou dohodnúť rezolúciu, ktorá eliminovala akékoľvek obmedzenia proti tejto organizácii.



Spätná väzba od rodičov

Twaweza

Nás ohromila enormná sila, akú môže mať organizácia, keď získa ľudí na svoju stranu. Počas niekoľkých mesiacov po voľbách v roku 2005 bola HakiElimu v novinách druhou najdôležitejšou témou. A nebol to ojedinelý príklad. Neprekvapuje, že financovanie je top témou všetkých projektov, ktoré sme doteraz uviedli. Takže keď Rakesh povedal, že „peniaze sú tou poslednou vecou, ktorá nás trápi," boli sme fascinovaní. Rakeshova stratégia spočíva v tom, že navštevuje darcov, aby spolu „vzájomne obchodovali na základe rovnakých podmienok". Je veľmi prísny, keď ide o to, čo dáva na stôl, a odmieta sa skloniť pred darcami, ktorí očakávajú na mieru šité podmienky.

Organizácie každý rok bojujú o finančné prostriedky, ktoré potrebujú na svoju činnosť, ale Rakesh odrádza ľudí od toho, aby používali „prístup žobráckej misky" a trvá na tom, že „ak nedokážete zohnať peniaze, mali by ste sa pozrieť do zrkadla". Počas 20-tich rokov v tomto sektore Rakesh zohnal milióny dolárov a nebál sa tvrdo vystupovať. Ministerstvo pre medzinárodný rozvoj sa rozhodlo financovať projekt organizácie HakiElimu na roky 2004 – 2007. Ale na to, aby tieto peniaze poskytlo, požadovalo, aby HakiElimu vypracovala dodatočné správy. No Rakesh nebol ochotný urobiť kompromis. O šesť mesiacov neskôr ministerstvo zmenilo svoje predpisy a znovu oslovilo HakiElimu, ale tentokrát organizácia povedala „ďakujeme, ale nechceme", pretože už potrebné finančné prostriedky získala inde.

Ako vôbec možno získať toľkú moc? Rakeshovi jednoznačne pomohol cieľ, ktorý rezonuje v programoch medzinárodných darcov. Ale základom úspechu je to, že o jeho organizácii je známe, ako ťažko pracuje a aké má vynikajúce výsledky. Zverejňuje ich v polročných aktualizáciách, ktoré sú komplexnými výročnými správami obsahujúcimi precízny audit účtovných výkazov.

Hoci by ste si o Rakeshovi mohli myslieť čokoľvek, je významnou postavou vo svete angažovanosti občanov. V roku 2007 odišiel z vedenia organizácie HakiElimu a v roku 2008 odštartoval ešte väčšiu iniciatívu pod názvom Twaweza (čo znamená „my to dokážeme"). Vyzbieral 68 miliónov USD od takých organizácií, akými sú Hewlett Foundation, Ministerstvo pre medzinárodný rozvoj Spojeného kráľovstva či Švédska medzinárodná rozvojová agentúra. Rakesh nazýva Twawezu „odvážnym experimentom".

Táto organizácia pôsobí v Tanzánii, Keni a Ugande a jej cieľom je sprostredkovať partnerstvo medzi existujúcimi sieťami a komunikačnými kanálmi (vrátane náboženských

komunít, médií a mobilných telefónov), aby bolo možné miliónom ľudí poskytovať informácie potrebné na spustenie zmien v ich komunitách. Na základe prísneho monitorovania sa organizácia snaží pochopiť, či informácie poskytnuté takýmto spôsobom skutočne vedú k trvalo udržateľnému rozvoju smerom zdola nahor.

Rakesh sa prostredníctvom organizácie *Twaweza* tiež zapája do globálneho úsilia o zostavenie transparentnejších, efektívnejších a zodpovednejších vlád. Spolupracuje s lídrami progresívnych vlád a občianskej spoločnosti a pôsobil ako jeden z vplyvných zakladajúcich členov organizácie Open Government Partnership[67]. Na otváracej slávnosti tejto organizácie v roku 2011 vystúpil Rakesh na pódium po boku prezidenta USA Baracka Obamu a prezidentky Brazílie Dilmy Rousseffovej. Predniesol horlivú reč o dôležitosti otvorenej vlády, občianskej angažovanosti a prístupu k informáciám. Ku koncu roku 2011 sa k tejto organizácii pridalo viac než päťdesiat národov z celého sveta. Sľúbili, že budú zodpovednejšie a svoju prácu budú hodnotiť na základe prísnych kritérií.

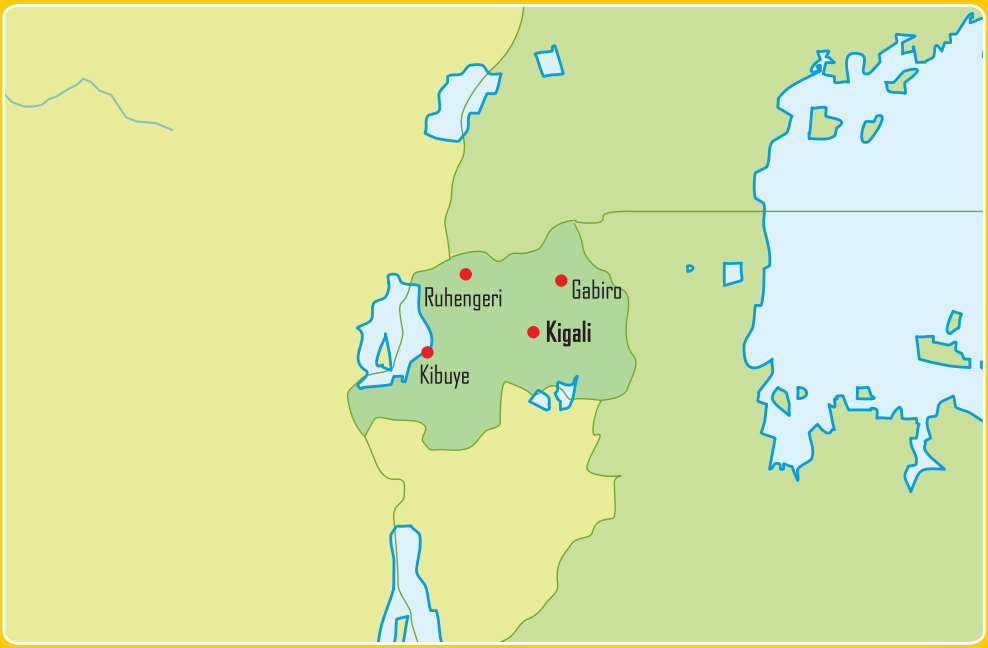
Bez ohľadu na to, či Twaweza pôsobí na miestnej alebo globálnej úrovni, predstavuje Rakeshove presvedčenie o tom, že problémy sa majú riešiť vo veľkom rozsahu. „Je nezodpovedné riešiť situáciu, ktorá ovplyvňuje 40 miliónov ľudí a dosiahnuť profit len pre 400 alebo 40 000 ľudí. To je zlyhanie predstavivosti," prehlásil. Rakesh tiež verí v to, že sa treba zamerať na hlavnú príčinu problému a nie na zakrývanie výsledkov. Čím viac ľudí sme pri príprave tejto knihy navštívili, tým viac sme si uvedomovali, že existuje široké spektrum spôsobov, akými sa dajú problémy riešiť; od skúmania zdroja až po liečenie symptómov. Ľudia ako Rakesh majú pevné názory, bez ktorých nič nemá význam.

Rakesh dosiahol ohromnú rovnováhu medzi analýzou a konaním. Dokáže vo veľkom rozmýšľať a rovnako tak plniť aj svoje sľuby. Na papieri by bol hlavným kandidátom na generálneho riaditeľa nadnárodného konglomerátu, ale Afrika má šťastie, že vďaka svojim tanzánijským koreňom a neochvejnému sociálnemu svedomiu Rakesh pracuje na sociálnom rozvoji svojej krajiny a regiónu. Čím viac ľudí bude mať prístup k nezávislými informáciám, ktoré poskytuje, tým rýchlejšie sa bude Afrika meniť.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

HakiElimu: **www.hakielimu.org**
Twaweza: **www.twaweza.org**
Open Government Partnership: **www.opengovpartnership.org**

RWANDA



Hlavné mesto: Kigali
Počet obyvateľov: 11 689 696
Rozloha: 26 338 km²
Úradné jazyky: jazyk kinyarwanda, francúzština, angličtina
Hrubý domáci produkt (HDP): 13,46 mld. USD
HDP na obyvateľa: 1 300 USD
Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 167. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **1884** – Nemecko bolo prvou koloniálnou veľmocou, ktorá v roku 1884 získala nad týmto územím kontrolu a urobila z neho súčasť rozsiahlej Nemeckej východnej Afriky. Nemci nezmenili sociálnu štruktúru tejto krajiny nejakým podstatným spôsobom. Dávali prednosť Tutsiom ako vládnucej triede a monarchii pomáhali potlačiť vzbury Hutuov, ktorí sa Tutsiom nepoddali.
- **1916** – V roku 1916 belgická armáda porazila Nemcov a prevzala kontrolu nad týmto územím. Belgicko zachovalo existujúci triedny systém, podporovalo nadvládu Tutsiov a v roku 1935 zaviedlo systém občianskych preukazov pre každého občana, na ktorých bolo uvedené, či je Tutsi, Hutu alebo Twa. Hoci predtým bolo možné, aby sa bohatý Hutu stal čestným Tutsiom, zavedenie občianskych preukazov zabránilo pohybu medzi týmito triedami.
- **2. svetová vojna** – Po druhej svetovej vojne vznikli v Rwande dve súperiace skupiny. Elita Tutsiov, ktorá dávala prednosť skorej nezávislosti na základe existujúceho systému, a emancipačné hnutie Hutuov, ktoré požadovalo koniec „feudalizmu Tutsiov“. Belgičania prestali podporovať existujúcu hierarchiu a uprednostnili stranu Hutuov.
- **1962** – V roku 1962 prohutuovsky zameraní Belgičania usporiadali referendum a voľby, v ktorých krajina hlasovala za zrušenie monarchie. Rwanda sa oddelila od Burundi a 1. júla 1962 získala nezávislosť. Nasledovali desaťročia veľkého napätia a mnohých útokov medzi kmeňmi Tutsi a Hutu.
- **1994** – 6. apríla 1994 vybuchol sud s pušným prachom a v blízkosti kigalského letiska bolo zostrelené lietadlo, na palube ktorého bol rwandský prezident. Hutuovia a Tutsiovia sa navzájom z tohto útoku obviňovali a udalosť o niekoľko hodín rozpútala rwandskú genocídu. Počas približne 100 dní bolo v rámci dobre naplánovaných útokov vykonaných na rozkaz dočasnej vlády zabitých od 500 000 do 1 000 000 Tutsiov a politicky miernych Hutuov. Medzinárodná reakcia na túto genocídu bola vlažná a hlavné mocnosti neboli ochotné posilniť už aj tak preťažené mierové sily OSN.
- **1994** – Rwandský patriotický front Tutsiov začal s pomocou Ugandy novú ofenzívu a metodicky získaval kontrolu nad krajinou. 18. júla 1994 obsadil celú krajinu a odvtedy udržuje relatívny mier.

Mary K. Blewittová OBE

„BOLESŤ, BOLESŤ, SMÚTOK, BOLESŤ“

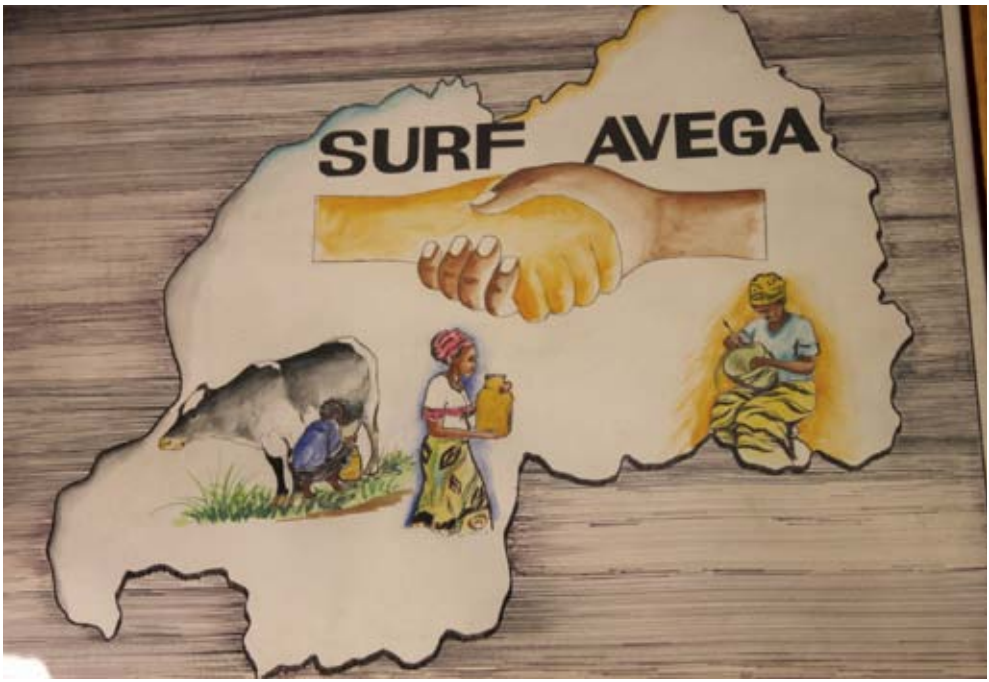
Mary Kayitesi Blewittová OBE, zakladateľka organizácie Survivors Fund (SURF)

Keď sa Mary Kayitesi Blewittová OBE vrátila krátko po skončení genocídy v roku 1994 do Rwandy, zistila, že 50 členov jej rodiny umrelo. „Ako ste sa cítili?“ spýtali sme sa jej. „To sa nedá vysvetliť. Len prežívate. Žijete. Existujete. To sa nedá slovami opísať,“ odpovedala. Napriek obrovskej strate sa Mary dokázala povzniesť nad vlastnú tragédiu a začala podporovať tých, ktorí genocídu prežili.

Rwandská genocída vypukla v apríli 1994. Cieľom bola etnická skupina Tutsiov a páchateľmi boli Hutuovia. Napätie medzi týmito dvomi etnickými skupinami nebolo ničím novým; prevládalo medzi nimi odkedy európski kolonizátori tieto dve skupiny rozdelili. Ale tentokrát sa milícia „interahamwe“ a armáda Hutuov rozhodli, že konečné riešenie „problému Tutsiov“ dosiahnu prostredníctvom znásilnení, fyzického násilia a masakrov. Medzinárodná komunita sa aj napriek varovaniam pred hroziacimi zverstvami len prizerala a genocída sa skončila až vtedy, keď Rwandský patriotický front pod vedením Tutsiov získal kontrolu nad hlavným mestom Kigali. Počas 100 dní bolo brutálne zavraždených približne milión mužov, žien a detí.

Mary Kayitesi Blewittová v tom čase žila v Keni a informácie o tom, čo sa deje v jej rodnej krajine, získavala len z rádia. Keď sa konečne dostala do Rwandy na helikoptére Chinook, ktorá viezla pracovníkov mimovládnych organizácií, to, čo uvidela, opísala ako „bolesť, bolesť, smútok, bolesť“. Maryina najbližšia rodina bola v roku 1959, počas skoršieho obdobia perzekúcií, prinútená odísť z Rwandy, ale väčšina ostatných rodinných príslušníkov neodišla. Keď Mary prvýkrát prišla do Rwandy, len s ťažkosťami našla niekoho, koho poznala, a tak sa zamerala na mŕtvych a počúvala tých, ktorí prežili. Aby sa vysporiadala so svojou stratou, začala pracovať ako dobrovoľníčka a registrovala obete, a aj tých, ktorí prežili. „Nemalo zmysel rozmýšľať nad mojou rodinou, pretože milión je viac než päťdesiat,“ vysvetlila.

Počas svojej dobrovoľníckej práce Mary zistila, že medzi organizáciami poskytujúcimi pomoc, ktoré sa hrnuli do krajiny, sú veľké rozdiely. Preto sa ako dobrovoľníčka rozhodla pomáhať pri zakladaní mimovládnej koordinačnej jednotky na ministerstve rehabilitácie, a to aj napriek tomu, že pociťovala hlboký pesimizmus vo vzťahu k humanitárnej pomoci, nakoľko sama pracovala v mimovládnych organizáciách. Zistila, že väčšina organizácií je arogantná, sebecká a nekontrolovateľná. Mary sa hnevala aj na to, že nepoznali problémy tých, ktorí prežili. Aby ste si ich vedeli predstaviť: odhaduje sa, že počas genocídy až tretina detí videla, ako im zabíjajú rodiny. Výsledkom genocídy bolo, že 34 % domácností viedli ženy


SURF AVEGA

CENTRE DE SANTE D' AVEGA REGION EST

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Organizácie SURF a AVEGA – veľmi silné partnerstvo

AVEGA East – regionálne stretnutie vdov

AVEGA East predáva miestne ručné výrobky s cieľom získať finančné prostriedky

Zdravotnícke stredisko v priestoroch organizácie AVEGA East

alebo siroty[69] a desaťtisíce žien bolo infikovaných vírusom HIV. Boli to obete „brigád znásilnenia“, ktoré úmyselne šírili túto chorobu počas útokov.[70]

Mary bola každý deň očitým svedkom výziev, ktorým čelili tí, ktorí prežili. Ďaleko od toho, aby sa tešili, že žijú, väčšina z nich mala pocit, že prežitie bolo vlastne len iným druhom mučenia. Vdovy a siroty sa snažili nájsť útočisko a vzdelávanie pre vyživované osoby. Znásilnené ženy žili s vírusom HIV a chorobou AIDS. Trauma viedla k samovražedným sklonom. Ale aj napriek týmto ranám Mary videla, ako sa formujú organizácie vedené tými, ktorí prežili. Hlavne jedna skupina sa nedala prehliadnuť – malá skupina vdov, ktorá sa pravidelne stretávala, aby sa jej členky mohli navzájom podporovať. Mary si uvedomila ich potenciál a vzala si ich pod svoje krídla. Pomáhala im s organizáciou, vypracovaním stanov a zaregistrovaním ich charitatívnej organizácie. Dnes má Association of Genocide Widows (AVEGA) viac než 25 000 členov po celej krajine.

Mary sa po dvoch rokoch priameho podporovania obetí genocídy, predovšetkým prostredníctvom organizácie AVEGA, vrátila do Spojeného kráľovstva, kde žil jej manžel a rodina. Poháňaná neutíchajúcim hnevom zúročila svoj otvorený charakter na to, aby pri každej možnej príležitosti šírila informácie o Rwande. Na jednej konferencii mimovládnych organizácií v Dubline ju pozvali na pódium, aby predniesla svoju reč, ale po uplynutí pätnástich minút odmietla z pódia odísť. Vyplašená svojím vlastným rozhorčením vedela, že od tejto chvíle musí urobiť niečo viac. Pretože ju čoraz viac roztrpčovalo, akým spôsobom bola medzinárodná spolupráca v Rwande riadená, urobila nasledujúce rozhodnutie: „Založím charitatívnu organizáciu a ukážem im, že to dokážem robiť oveľa lepšie. Oslovím každého, kto to bude potrebovať. A presne to som urobila.“

Mary začala pracovať zo svojej izby na darovanom počítači a v roku 1997 založila *Survivors Fund (SURF)*. Jeho poslaním bolo zmeniť spôsob, akým sa na seba pozeráme, a medzi obeťami rwandskej genocídy obnoviť vieru v ľudskosť. Od založenia organizácie SURF Mary podporila 14 zo 16-tich základných organizácií, ktoré v Rwande podporujú obete genocídy. Vďaka pomoci od organizácie SURF – finančnej aj nefinančnej – tieto organizácie reagovali na všetky hlavné potreby približne 300 000 zraniteľných obetí genocídy.[71] Od poradenstva, cez boj s traumou až po liečenie obetí znásilnenia infikovaných vírusom HIV; od poskytnutia nového ubytovania tým, ktorí nemali strechu nad hlavou, až po podporovanie sirôt v oblasti vzdelávania; od podnikateľských pôžičiek pre tých, ktorí hľadali zamestnanie, až po... zoznam by mohol pokračovať donekonečna.

Organizácia SURF organizovala tiež niekoľko priamych iniciatív, z ktorých najnezabudnuteľnejšia sa spája so 40-timi cintorínmi, na ktorých odpočíva viac než 500 000 obetí genocídy. Šokovala nás skutočnosť, že sa telá nachádzajú dokonca ešte aj v súčasnosti. Mnohí mŕtvi boli hodení do jám, alebo ich pochovali tam, kde to milícii vyhovovalo. Čím ďalej tým viac páchateľov bolo postavených pred súd a vďaka tomu sa pomaly darilo nájsť tieto lokality. Cieľom organizácie SURF je zabezpečiť, aby preživší príbuzní mali možnosť dôstojne pochovať svojich milovaných.

Ale ako mohla Mary, *jedna* žena pracujúca zo Spojeného kráľovstva, toto všetko dosiahnuť? Keď sme sa jej spýtali, aký je jej recept na úspech, vymenovala tieto tri atribúty: odda-

nosť, tvrdá práca a nikdy nebrať „nie" ako odpoveď. Mary sa považuje za „bojovníčku" a jej odvážne správanie dokazuje, že taká skutočne aj je. Svojím čistým rozhodnutím dokázala píliť uši mnohým vplyvným ľuďom, vrátane Clare Shortovej, Cherie Blairovej a Davidovi Cameronovi. Jej úsilie len málokedy zlyhá. V roku 2004 bola pozvaná na Downing Street, kde strávila večer s Clare. Z tohto stretnutia vznikla celebritami prekypujúca kampaň (na ktorej sa, okrem iných, zúčastnili aj Beverly Knightová a Helen Baxendaleová), na základe ktorej Ministerstvo pre medzinárodný rozvoj darovalo viac než 4 milióny libier na antiretrovírusové lieky pre obete znásilnení infikované vírusom HIV.

Prevádzkový model organizácie SURF je ďalším kľúčovým faktorom, ktorý prispieva k jej úspechu. Organizáciu by asi najlepšie vystihol termín „katalytický investor". Identifikuje lídrov na najnižšej úrovni a investuje do tých, ktorí potrebujú finančné prostriedky a podporu na realizáciu svojich nápadov. Jej hlavná stratégia sa zameriava na budovanie kapacít a najdôležitejším cieľom je pomôcť každej organizácii, aby sa stala sebestačnou. A keď ide o rozdávanie hotovosti, organizácia používa prístup, z ktorého by sa väčšina ostatných nadácií mohla poučiť. Nie je skostnatená – odpovedá na každú žiadosť akejkoľvek organizácie pre obete genocídy; nie je uzavretá – sprostredkúva vzťahy medzi tými, s ktorými spolupracuje a novými financujúcimi organizáciami; nie je neprístupná – s každým, koho podporuje, má výnimočne úzke vzťahy.

Organizácie SURF a AVEGA spolupracujú tak úzko, že ich skoro nie je možné od seba oddeliť. Pod strategickým vedením organizácie SURF sa ich činnosti decentralizovali a vo veľkej miere sa rozšírili služby, ktoré poskytujú vdovám. Hlavným centrom organizácie AVEGA je jej východná divízia. Vznikla pod vedením Odette Kayirereovej, ktorú Mary učila a podporovala. Organizácia AVEGA East vybudovala neuveriteľné podporné centrum, v ktorom pracuje 40 vdov a sirôt. Aby bolo možné platiť za dostupné podporné služby, Odette v tomto centre založila niekoľko ziskových podnikov: konferenčné centrum, penzión a reštauráciu. Keď sme toto miesto navštívili, to, čo sme videli, na nás neuveriteľne zapôsobilo. Najväčšia rwandská banka využíva ich priestory na usporadúvanie stretnutí, regionálna skupina vdov sa zišla v záhrade, aby sa zúčastnili na obchodnom školení a zdravotnícke stredisko bolo plné pacientov, ktorí čakali na vyšetrenie.

Solace Ministries (ministerstvá útechy) sú ďalšou perlou v portfóliu organizácie SURF. Jej zakladateľ John Gakwandi prežil genocídu vďaka tomu, že sa so svojou rodinou 80 dní skrýval v skrini. Potom pocítil volanie, ktoré mu napovedalo, aby ostatným obetiam genocídy poskytoval útechu a podporu. Organizácia Solace Ministries začala ako malá organizácia a vďaka Maryinmu usmerneniu sa rozrástla natoľko, že dnes pôsobí v 59-tich komunitách. „Mary nám pomohla dozvedieť sa viac," úprimne vysvetľuje John. Okrem iného SURF poskytla organizácii Solace Ministries aj finančné prostriedky na vybudovanie nového ubytovania pre stovky obetí genocídy. Navštívili sme jedno miesto, na ktorom sa nachádza 60 domov vybudovaných vďaka finančným prostriedkom od organizácie SURF. Sandrine Mukayitesiová nás privítala vo svojej prednej izbe, aby nám rozpovedala svoj príbeh.

Sandrine je láskavá a ticho hovoriaca žena. Nesie fyzické jazvy brutálneho útoku. Vo veku deviatich rokov bola svedkom vraždy svojich rodičov a milícia ju vzala do Konga ako

Sandrine Mukayitesiová

John Gakwandi z organizácie Solace Ministries

ľudský štít. Oddelili ju od súrodencov a vysvetlila nám, že muži s ňou „zle zaobchádzali". Po odvážnom úteku sa dostala do Kigali, kde žila v rozpadnutej budove s ďalšími sirotami. Organizácia Solace Ministries, ktorá ju našla, jej poskytla odborné vzdelanie a poradenstvo, čo jej pomohlo vyliečiť sa z neustálej bolesti hlavy, ktorej sa nevedela zbaviť. V roku 2006 dostala dom, ktorý financovala organizácia SURF. „Odvtedy čo mám dom, dokážem lepšie bojovať a prežívať," povedala nám.

Keď si vypočujete takéto príbehy, pochopíte, prečo organizácie ako SURF tvrdo lobovali za finančné odškodnenie obetí genocídy. Ale táto kampaň je dnes minulosťou. Hlavná výzva organizácie SURF spočíva v tom, aby zahraničné vlády a darcovia nevyškrtli genocídu zo svojich programov. Roky plynú, objavujú sa nové priority a rwandská vláda túži po tom, aby sa na genocídu zabudlo. Dokonca pohrozila, že prestane poskytovať aj tú malú sumu, ktorú v súčasnosti dáva na podporu obetí genocídy. Ale Mary, ktorá sa priznáva, že sa nezaujíma o diplomaciu, je veľmi vnímavá k hlbokým jazvám, ktoré ešte stále trápia Rwandu. Spoločnosť ešte stále pociťuje nedôveru a bolesť: „Obete o tom nechcú hovoriť, pretože vláda by zasiahla proti komukoľvek, kto hovorí, že medzi nami neexistuje odpustenie a láska. V skutočnosti nemáme žiadnu lásku."

Bolo smutné počúvať, ako Mary otvorene hovorí o prebiehajúcom boji, ktorému čelí tak veľa ľudí. Ale to nezmenšuje jej úspechy. Hoci Rwanda má ešte ďaleko do úplného vyliečenia, Mary vidí zmenu v postoji obetí, ktorým pomáha. „Keď som prvýkrát stretla obete genocídy, nechceli nič, len zomrieť... Povedala som si, že v nich musím prebudiť bojovnosť. Keď začnú bojovať za seba, za svoje práva, potom budem môcť odísť."

Mary je presvedčená, že dokáže zmeniť postoje obetí genocídy, a preto sa v roku 2009 rozhodla odísť z organizácie SURF. Hoci ju táto životná etapa emocionálne vyčerpala, napísala knihu a absolvovala kurz pomocnej terapeutky. Ak potrebujete láskyplnú starostlivosť a máte sociálne cítenie, odporúčame vám, aby ste vyhľadali Mary Kayitesi Blewittovú OBE. Jej odvážna osobnosť dá vašim svalom dobrú nakladačku, a čo je dôležitejšie, toto je jej najnovší sociálny podnik. Zisky plynúce z terapeutických sedení sú určené pre obete genocídy.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

SURF: **www.survivors-fund.org.uk**
AVEGA: **www.avega.org.rw/English.html**
Solace Ministries: **www.solacem.org**
Mary Blewittová: **www.marykblewitt.com**

UGANDA

Morungole
Arua
Gulu
Moroto
Pakwach
Soroti
Mbale
Jinja
Tororo
Kampala
Entebbe
Masaka
Rakai

Hlavné mesto: Kampala

Počet obyvateľov: 35 873 253

Rozloha: 241 038 km^2

Úradné jazyky: angličtina

Hrubý domáci produkt (HDP): 45,9 mld. USD

HDP na obyvateľa: 1 300 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 174. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **30. roky 19. storočia** – Príchod arabských obchodníkov. Po nich prišli v 60. rokoch 19. storočia britskí cestovatelia hľadajúci prameň Nílu.
- **1888** – V roku 1888 Spojené kráľovstvo zahrnulo túto oblasť do stanov spoločnosti British East Africa Company a od roku 1894 ju spravovala ako protektorát až do 9. októbra 1962, keď Uganda získala od Spojeného kráľovstva nezávislosť.
- **1971** – Idi Amin získal nad krajinou kontrolu pomocou armádneho prevratu v roku 1971. Aminov vojenský režim trval osem rokov, počas ktorých zahynulo približne 300 000 Uganďanov. Z Ugandy násilne vyhnal podnikateľskú juhoázijskú menšinu, čím zanechal hospodárstvo krajiny v ruinách. Aminova vláda sa skončila v roku 1979, keď tanzánske sily spolu s ugandskými vyhnancami spustili protiofenzívu po nevyprovokovanej ugandskej invázii.
- **1986** – Prezident Museveni je pri moci od roku 1986. Počas jeho vlády sa krajina zapojila do občianskej vojny v Demokratickej republike Kongo a do iných konfliktov v oblasti Veľkých jazier. Tiež sa zapojila do občianskej vojny proti Božej armáde odporu, ktorá je obviňovaná z mnohých zločinov proti ľudskosti vrátane otroctva detí a masových vrážd. Počas konfliktu v severnej Ugande zahynuli tisíce ľudí a milióny boli vysídlené.

Alexander McLean

NECHAJTE VÄZŇOV NA POKOJI

Alexander McLean, zakladateľ organizácie African Prisons Project (APP)

Alexander McLean pracoval počas roka voľna pred nástupom na vysokú školu v ugandskom väzení. Veľká nespokojnosť a ohromná inšpirácia ho viedli k tomu, aby založil organizáciu, ktorá nanovo definuje prístup k väzeniu v Afrike. Organizácia *African Prison Project (APP)* má odvahu preniknúť aj tam, kam by mnohí z nás nešli. Bola založená v Ugande, ale pôsobí aj v Keni. Tisíckam väzňov, ktorých by si inak nikto iný nevšímal, prináša vzdelávanie, zdravotnú starostlivosť, spravodlivosť a rehabilitáciu.

Alexander nemal v úmysle počas ročnej prestávky pracovať s väzňami a pôvodne sa zapojil do dobrovoľníckeho projektu organizácie Hospice Africa Uganda[72]. Tri mesiace pracoval v nemocnici Mulago v Kampale, kde kúpal, obliekal a pomáhal ľuďom, ktorých životy sa blížili ku koncu. Práve na tomto mieste Alexander prvýkrát stretol väzňov z miestnych väzníc. Pacienti z väzníc často zomierali od hladu a na dehydratáciu. Pracovníci nemocnice s nimi hrubo zaobchádzali a nechali ich zomrieť bez štipky dôstojnosti. Alexander bol znechutený tým, že sa s týmito ľuďmi zaobchádzalo horšie než so zvieratami a rozhodol sa, že musí zistiť, ako vyzerá život vo väzení. Po týždňoch vytrvalosti (pochopiteľne, že väzenská služba mala určité pochybnosti o tomto neobvyklom 18-ročnom chlapcovi) dostal povolenie navštíviť oddelenie s maximálnou ostrahou[73] pre väzňov odsúdených na trest smrti v kampalskej väznici.

Trúfli sme si hádať, že Alexander je prvým študentom, ktorý počas študijného voľna podnikol cestu do oddelenia pre väzňov odsúdených na trest smrti. Samotná skutočnosť, že to urobil, hovorí o tom, aký je to neuveriteľný chalan. Ako sa dalo čakať, to, čo našiel, nebolo pekné. Životné podmienky boli strašné (viac než 300 ľudí bývalo v budove určenej pre 50 ľudí), súdne rozhodnutia boli diskutabilné (väzni boli odsúdení na trest smrti aj za také zločiny, ako napríklad únos, zbabelosť a vlastizrada) a životná úroveň väzňov bola úplne odsunutá na vedľajšiu koľaj. Pracovníci väzňov zastrašovali a program rehabilitácie neexistoval. Ale napriek tomu všetkému Alexander videl, že väzni ho srdečne vítajú. Mnohí z nich boli v tom istom veku ako on. Alexander otvoril dvere do niečoho, čo veľa ľudí ignoruje, ale cítil, že nemôže jednoducho odísť.

V tom čase už prekročil dĺžku svojho pobytu v Ugande (mal tu zostať dva týždne) a jeho rodičia začínali mať z jeho afrických dobrodružstiev zlý pocit. „Moji rodičia robili všetko preto, aby som tam nešiel. Mysleli si, že mrhám svojím životom," povedal nám. Ale podľa neho sa ešte rok voľna neskončil. Podnikol krátku cestu domov, počas ktorej získal peniaze

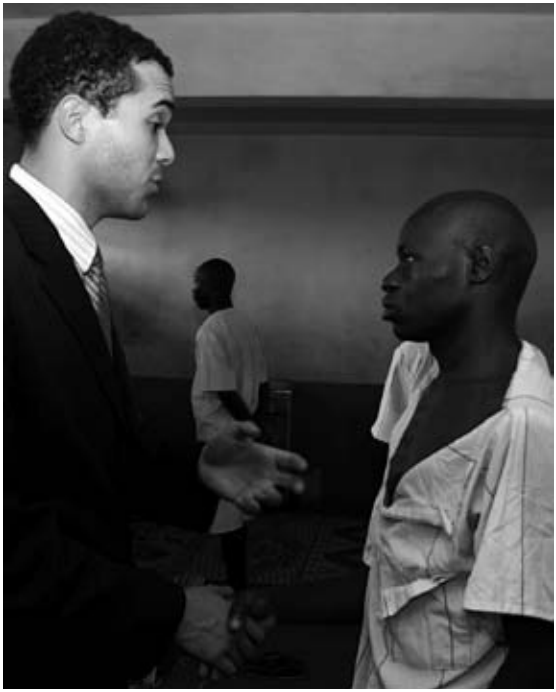
V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Dôkladne zabezpečená brána väznice Luzira

Alexander s väzňami odsúdenými na trest smrti vo väznici Luzira

Alexander hovorí s väzňami odsúdenými na trest smrti a väzenská stráž sa prizerá

Náš jednoduchý hostiteľ a bývalý väzeň Frank s vedúcim väzenských pracovníkov



od kongregácie v miestnom kostole, a vrátil sa do väznice. S pomocou väzňov a zamestnancov väznice zrekonštruoval úplne rozpadnutú zdravotnú kliniku. Alexander v tejto fáze nerozmýšľal nad dlhodobým dopadom svojej práce. Bol nadšený premenou, ktorú tento jednoduchý projekt spôsobil. Počas nasledujúceho roka v tejto väznici klesol počet úmrtí.

Projekt uviedol do pohybu veľa iných iniciatív zameraných na zlepšenie väzenskej infraštruktúry. Alexander počas prvého ročníka štúdia práva na Notttinghamskej univerzite dokázal získať finančné prostriedky na to, aby sa vrátil do Ugandy a založil svoju prvú väzenskú knižnicu. Stretli sme ho počas realizácie nášho dobrovoľníckeho projektu v Nottinghame. Nie je to typ študenta, ktorého by ste stretávali každý deň. Urobil na nás obrovský dojem a darovali sme mu pár kníh, čo bolo to najmenej, čo sme mohli urobiť.

Čím viac práce Alexander vykonal, tým viac si uvedomoval, čo všetko je možné. Jeho povesť rástla a ostatné krajiny sa mu otvárali. V druhom ročníku štúdia na univerzite presvedčil svojho otca, aby sa k nemu pripojil v Sierre Leone, kde rekonštruovali cely v detskej väznici, a o pár mesiacov neskôr zobral priateľov do kenskej väznice Kamiti Maximum Security Prison, kde dali do poriadku ošetrovňu a vybavili knižnicu. Rýchlo sa z neho stával odborník na väznice, a preto sa odvážil navštíviť aj Malawi, Zambiu a Zimbabwe, kde našiel tie isté všadeprítomné potreby. „Zistil som, že ľudia vo väzení sa chcú učiť. Dožadovali sa vzdelania a zdravotnej starostlivosti. Ale predovšetkým chceli spravodlivosť," vysvetlil Alexander.

Keby ste sa stretli s Alexandrom, hneď by ste si pomysleli, že je právnik – elegantne sa oblieka a má excelentnú výrečnosť. Ale od dokončenia štúdia sa právo stalo jeho záľubou na polovičný úväzok, pretože jeho prácou na plný úväzok je obnovovanie väzníc. Alexander v súčasnosti pracuje vo svojej registrovanej organizácii African Prisons Project (APP). V roku 2007 sa vrátil do Ugandy a rýchlo si uvedomil, že zabezpečovanie infraštruktúry, najmä knižníc a zdravotných kliník, bolo len prvým krokom k tomu, aby sa vo väzniciach odohrali trvalé zmeny. Preto organizácia APP vypracovala holistický repertoár služieb pre väzňov. V súčasnosti sa zameriava na vzdelávanie (gramotnosť dospelých a knižné kluby), zdravotnú starostlivosť (športové kluby a poradenstvo), spravodlivosť (workshopy podporujúce väzňov počas súdnych procesov) a reintegráciu (rady a usmernenia vo vzťahu k dostupným službám po prepustení).

„Nie som veľmi dobrý v plánovaní," pripustil Alexander. Postupne zisťoval, čo funguje a čo nie a z tohto procesu vznikla stratégia organizácie APP. Čo si vyžaduje viac pozornosti, je účasť väzenských zamestnancov na aktivitách organizácie APP. Je zaujímavé, že jednou z najväčších výziev pre organizáciu APP je postoj väzenských pracovníkov prirodzene sa obávajúcich prístupu, ktorý si táto organizácia zvolila. Navyše väzňom závidia zariadenia, ktoré môžu využívať. Na vyriešenie tohto problému organizácia APP použila celú škálu účinných stratégií vrátane vynikajúceho nového centra zdrojov, ktoré riadi z ich kampalského ústredia. Zamestnanci väzníc a bývalí väzni majú v tomto centre prístup do dobre vybavenej knižnice, ku školeniam zameraným na počítačové zručnosti, a tiež do víkendového klubu pre ich manželky.

Práve v tomto centre zdrojov sme stretli nášho väzenského sprievodcu Franka. Na oddelení pre väzňov odsúdených na trest smrti pracuje už mnoho rokov, a preto bol tou správnou

osobou, ktorá nám skutočne odhalila život vo väzení a výsledky práce organizácie APP. Frank má od zastrašovania veľmi ďaleko. Hovorí potichu, je menšej postavy a má prešedivené vlasy. Bol odsúdený na trest smrti za fiktívny zločin naplánovaný tak, aby sa zakamuflovala skutočnosť, že jeho „zločin" sa týkal politiky. Počas prvých desiatich rokov trestu sa nemohol voči rozsudku odvolať, ale keď bol v Ugande v roku 2009 zrušený trest smrti,[74] Frank sa rozhodol očistiť svoje meno prostredníctvom odvolacieho súdu. Po 23-och rokoch na oddelení pre väzňov odsúdených na trest smrti ho prepustili.

Odvtedy sa Frank, už ako pracovník organizácie APP, každý týždeň vracia do väznice Luzira na oddelenie, ktoré bolo určené na demoláciu. Bolo nám skutočnou cťou, že sme ho mohli sprevádzať. Privítali nás nielen väzenskí zamestnanci, ale aj väzni. Oddelenie pre väzňov odsúdených na trest smrti nebolo vôbec také, ako sme si ho predstavovali. Áno, podmienky boli šokujúce, ale prevládala tu rodinná atmosféra. Frank, ktorý je zdrojom veľkej múdrosti, nám vysvetlil, že tento duch komunity sa zakladá na živote medzi ľuďmi nútenými akceptovať svoj osud. Všetci, s ktorými sme hovorili, mali vrúcny vzťah voči organizácii APP a o Alexandrovi hovorili ako o bratovi. „Alexander je náš priateľ, vlastne je jedným z nás. Veľa pre nás urobil," povedal nám väzeň, ktorý zodpovedá za knižnicu organizácie APP. Na dvore hemžiacom sa ľuďmi hrajúcimi stolové hry sme na stene našli pripnutú výsledkovú listinu s názvom „Turnaj Sira McLeana v dáme".

Chuť učiť sa, ktorú prejavila väčšina väzňov, bola naozaj neobyčajná a vďaka organizácii APP sa mnohí väzni skutočne venovali štúdiu. Počas výkonu trestu absolvovali skúšky pre pätnásťročných aj sedemnásťročných študentov. Dokonca boli aj takí, ktorí získali vysokoškolské vzdelanie. Alexander považuje výsledky dosiahnuté vzdelávaním za svoj najväčší úspech. A plným právom. V roku 2011 vďaka partnerstvu medzi organizáciou APP a University of London sa 55 väzňov a väzenských pracovníkov prihlásilo na diaľkové štúdium diplomacie. Počas našej návštevy oddelenia pre väzňov odsúdených na trest smrti sme sa stretli s jedným z vysokoškolských študentov Patrickom. Nadšený tým, že v roku 2010 bol prijatý na vysokoškolské štúdium práva, Patrick chce využiť svoje novonadobudnuté odborné poznatky na to, aby počas nadchádzajúceho odvolania dokázal svoju nevinu.

Organizácia APP v súčasnosti podporuje jednu tretinu z 35 000 väzňov v Ugande a svoju činnosť vykonáva už aj v Keni, Nigérii a Sierre Leone. Vybudovala si veľmi dobré meno, a preto je o jej služby veľký záujem. Južný Sudán, Tanzánia, Malawi, Zambia a Zimbabwe pozvali APP, aby pracovala v ich väzniciach. Alexander chce, aby jeho organizácia vykonávala svoju činnosť v celej Afrike a pracuje na štandardizovanom balíku modelových služieb, ktorý by organizácii APP umožnil poskytovať väčšiemu počtu krajín na tomto kontinente (a možno aj mimo neho) tie najlepšie služby za prijateľné ceny. Napriek týmto veľkým expanzným plánom sa Alexander zameriava na to, aby APP už nemusela v týchto krajinách pôsobiť: „Ak dokážeme zaviesť modelové služby,... väznice začnú tomuto novému prístupu dôverovať a budú ho samy uplatňovať."

Realizácia tohto sna si bude vyžadovať dlhodobú spoluprácu s organizáciou APP. Väčšina afrických krajín už desiatky rokov spravuje svoje väznice podľa brutálnych predpisov a nariadení. Alexander navštívil viac než 70 väzníc na celom svete a vie, že nie je jednoduché

Väzenský personál používa počítač v centre zdrojov organizácie APP

Centrum zdrojov, ktoré poskytla organizácia African Prisons Project väzenským pracovníkom a ich rodinám

zmeniť životy ľudí vo väzení. APP sa preto snaží zmeniť postoj k väzenským službám. Ugandská vláda nedávno začala poskytovať podporu vybraným väzenským školám a svoju prácu začínajú vykonávať aj sociálni pracovníci. Hoci nikto túto aktivitu vlády nespája s organizáciou APP, boli sme presvedčení, že existuje určité prepojenie.

APP je stimulujúca organizácia. Väčšina iných organizácií, ktoré vykonávajú svoju činnosť priamo vo väzniciach, predstavuje malé organizácie pracujúce na náboženskom základe. Ale APP nie. Táto organizácia dosiahla prelomové výsledky a ak bude rásť podľa plánov, bude na dobrej ceste k systémovým zmenám v prístupe afrických krajín k väzneniu. Alexander bude túto zmenu realizovať krok za krokom. Od založenia APP získal len malý príspevok, ale vôbec ho to neodradilo. V skutočnosti je na 100 % rozhodnutý venovať sa po celý život tejto práci.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

African Prisons Project: **www.africanprisons.org**

Laren Poole

NOVÁ VOJNA PROTI TERORIZMU

Laren Poole, spoluzakladateľ organizácie Invisible Children

Čo sa stane z troch nevinných mladých Američanov s lacnou videokamerou, ktorú si kúpili na eBay, keď sa dostanú do centra útoku vzbúrencov v severnej Ugande? Traja *mŕtvi* nevinní mladí Američania, ktorí už nemajú pri sebe lacnú videokameru z eBay? Nie. Toto nie je príbeh, ktorý by dával zmysel. Tento sled udalostí v skutočnosti vyústil do založenia mimoriadne úspešnej charitatívnej organizácie, ktorá prevalcovala celú Ameriku: *Invisible Children*.

Jason Russell, Bobby Bailey a Laren Poole sa v roku 2003 vydali do Afriky a snívali o tom, že nakrútia dokumentárny film, ktorý premietnu svojim priateľom a rodine doma v San Diegu. Precestovali spolu toho len málo a s nakrúcaním filmov nemali žiadne skúsenosti. Ale pulzovali v nich tony testosterónu, prahli po dobrodružstve a boli veľmi naivní – to sú všetko ingrediencie potrebné na cestu, ktorú zažijete len raz za život.

Začali hľadať nebezpečenstvo a boli odhodlaní vrhnúť sa doň. „Úplne náhodne sme našli miesto, na ktorom sa odohrávala občianska vojna," povedal nám Laren. S odstupom času teraz pripúšťa, že ich stratégia bola trochu bláznivá. „Keď sa teraz na to spätne pozerám, bolo to naozaj hlúpe. Určite nás mohli zabiť."

Za svoju cieľovú stanicu si vybrali Sudán, ale osud ich nedopatrením zavial do iných končín. Keď prechádzali cez Ugandu, nákladné auto, ktoré išlo pred nimi, napadla skupina vzbúrencov známych pod názvom Božia armáda odporu (Lord's Resistance Army – LRA). Traja mladíci prežili, ale tí, ktorí boli v nákladnom aute len pár metrov pred nimi, nemali to šťastie. Ani nevedeli ako, dostali sa do vojnovej oblasti.

V roku 2003 vojna medzi LRA a ugandskou vládou trvala už 17 rokov. LRA odišla z Ugandy až v roku 2006 a preniesla tento konflikt do susedných krajín. Na rozdiel od iných vojen, ktoré sú často zapríčinené kmeňovými rozdielmi alebo spormi o pôdu, tento konflikt bol skutočne bizarný. Vodca LRA Joseph Kony veril tomu, že je posadnutý duchmi, ktorí mu hovoria, aby zvrhol vládu a nastolil právny poriadok založený na desiatich božích prikázaniach. Ako sa dalo očakávať, svojich stúpencov sa snažil získať prostredníctvom konvenčných prostriedkov a svoju armádu zostavil z unesených detí používajúc pritom brutálnu silu.

Rodiny v severnej Ugande chodili spávať s obavou, že povstalci z LRA prepadnú ich dedinu, unesú im deti, z ktorých urobia vojakov, a ženy donútia k sexuálnemu otroctvu. Deti, ktoré sa chceli vyhnúť tomuto teroru, podnikali nočné cesty do blízkych miest, kde mohli nájsť útočisko a relatívnu bezpečnosť. Jason, Bobby a Laren museli po jednom takomto pre-

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Stredná škola Sacred Heart Secondary School – sestra Susan a vedúca Mercy

Florence, riaditeľka strednej školy Gulu Senior Secondary School, ukazuje stavebné plány novej knižnice a viacúčelovej haly, ktoré vypracovala organizácia Invisible Children

Rozvoj na strednej škole Gulu Senior Secondary School je na dobrej ceste

Mercy a Fred – obaja dostali štipendium od organizácie Invisible Children

pade tiež prenocovať v meste Gulu. „Keď sme to prvýkrát videli, bolo to ako zlý sen. Exodus malých detí. Bolo to niečo ako Hitchcockov film! Šialené," spomína Laren.

Chalanov znechutilo, že si nikto nevšíma takúto veľkú krízu, a preto si za svoju základňu namiesto Sudánu vybrali Gulu. Aby im peniaze vydržali čo najdlhšie, „bývali v opustenej budove, močili do fľašiek a celé noci prebdeli, aby mohli nafilmovať ľudí, ktorí sa práve v noci premiestňovali". Ale po dvoch mesiacoch ostali bez peňazí a museli sa so svojimi priateľmi rozlúčiť.

Nakoľko sa s Gulu nechceli rozlúčiť natrvalo, dohodli sa, že získajú peniaze, aby mohli zaplatiť školské poplatky dvom bratom, ktorí sa stali ich blízkymi spojencami. Na prvý pohľad boli Jacob a Thomas len obyčajní chlapci z Gulu, ktorí so svojimi americkými kamarátmi radi hrali futbal. Ale odkedy boli prinútení pozerať sa ako im vraždia brata, utiekli z LRA a žili v strachu. Bobby, Jason a Laren, traja vysokoškolskí študenti z bohatých rodín, vedeli, že nejaké peniaze na zaplatenie školného sa nájdu. Lenže toto trio ešte netušilo, že dokáže oveľa viac.

Chalani sa vrátili domov, rok pracovali na svojom dokumentárnom filme a premietli ho miestnej komunite. Prišlo 3 000 ľudí, ktorí poskytli peknú sumu v podobe darov. Keď sme si pozreli film *„Neviditeľné deti: hrubý zostrih"*, bolo nám jasné, prečo si získal srdcia a mysle ľudí. Je to dielo kreatívneho génia a zároveň perfektný mix smiechu a plaču. Medzi dojímavými scénami detí natlačených do utečeneckých centier môžete vidieť aj Jasona, Bobbyho a Larena, ktorých fóriky (vrátane zabíjania hadov a kureniec) zostali nezostrihané. Je to stopercentne autentické.

Trojica si až do premietania myslela, že len rozpovie tento príbeh a bude mať dobrý pocit, že niečo urobili. Ale všetci návštevníci odchádzali z tohto premietania s jedinou otázkou: Čo s tým urobíte? „Všetci chceli niečo spraviť," spomína Laren so smiechom. Chalanom sa otvorili oči a chopili sa príležitosti. Rozhodli sa, že už nebudú tromi deckami, ktoré sa do niečoho namočili. Namiesto toho sa z nich stali tvorcovia zmien, ktorí sa odhodlali zastaviť LRA.

V roku 2005 vznikla nezisková organizácia Invisible Children (IC), ktorej stratégia zostala od jej založenia jednoduchá. Rozprávať príbehy, ktoré zmenia životy. Skupiny mladých dobrovoľníkov (známych ako „roadies") cestujú po Spojených štátoch a premietajú kreatívne a podmanivé dokumentárne filmy o LRA a devastácii, ktorú táto armáda za sebou zanecháva. Ich prosba je stále rovnaká: „Dajte nám váš talent, váš čas a vaše peniaze!". Organizácia Invisible Children vyzbierala k dnešku skoro 50 miliónov dolárov v podobe darov a príjmov z predaja tovaru. „To je čertovsky veľa peňazí," stihol povedať Laren skôr, ako sme to skonštatovali my. Ešte stále sme prekvapení šikovnosťou, s akou tieto financie získali.

Na rozdiel od mnohých mimovládnych organizácií so širokým záberom, Invisible Children sa zameriava na jedno poslanie: zastaviť LRA, vodcov postaviť pred súd a obetiam pomôcť začať žiť nový život. Vďaka silnej verejnej podpore (filmy tejto organizácie videlo približne desať miliónov ľudí) sa z tejto organizácie stal vplyvný hovorca. V roku 2008 sa aktívne zapájala do mierových rozhovorov s LRA a hoci tieto rozhovory boli neúspešné, neprestala vyvíjať veľký tlak na americkú vládu. Vďaka verejnej podpore státisícov mladých ľudí a vodcovstva niekoľkých kľúčových členov kongresu, prezident Obama podpísal v roku

2010 zákon, na základe ktorého sú Spojené štáty povinné navrhnúť stratégiu na zatknutie Josepha Konyho.

Zakladateľom organizácie IC sa dokonca podarilo priamo zatlačiť na prezidenta Obamu, keď sa s ním stretli tvárou v tvár v Bielom dome. Rozhodli sa, že tých vzácnych desať minút, ktoré im Obama venoval, využijú na to, že mu rozpovedia príbeh Jacoba a Thomasa. Obama ako odpoveď poslal typický prezidentský odkaz. „Povedzte tým chlapcom, že prezident Spojených štátov o tom vie a niečo pre to urobí," povedal. Následne Spojené štáty vyslali do Ugandy svojich vojakov, ktorí radia tamojším ozbrojeným silám, ako čo najúčinnejšie bojovať proti LRA.

Armáda LRA sa zo severnej Ugandy stiahla a organizácia IC v tomto regióne podporuje obete a investuje do ďalšej generácie. Podpora vzdelávania je pre ich činnosť hlavnou prioritou a od decembra 2011 poskytuje štipendium a poradenstvo viac než 840-tim študentom na stredných a vysokých školách. Tiež poskytuje podporu jedenástim starostlivo vybraným stredným školám na rozvoj infraštruktúry a budovanie kapacít. Organizuje aj výmenný program medzi Ugandou a USA pre učiteľov. Práca tejto organizácie v rámci vidieckych komunít je tiež pôsobivá a zameriava sa na zakladanie skupín Vidieckeho združenia pre úspory a pôžičky. Tieto skupiny podporujú rodiny, ktoré sa vracajú z utečeneckých táborov. Programy gramotnosti pre dospelých a krajčírsky projekt pod názvom Mend zase podporuje ženy, ktoré uniesla LRA.

Počas návštevy organizácie IC v Gulu nás prekvapili dve veci: poriadok a premyslenosť. IC vždy obhajovala prístup „Ugandčania pomáhajú Ugandčanom" a tím v tejto organizácii je citlivý na každú potrebu komunity. Sestra Susan, riaditeľka dievčenskej školy Sacred heart Secondary School for Girls, bola prvá, kto na to upozornil: „Bola som prekvapená dobre vyváženou podporou, ktorú táto organizácia poskytuje. Vníma všetky potreby študentiek." Počas povstania bolo z tejto školy unesených viac než 130 dievčat a veľa študentiek ešte stále pociťuje vojnové rany; rovnako ako ženy, ktoré pracujú v stredisku Mend. Ale pomaly si začínajú budovať nový život vďaka nepretržitej podpore miestneho sociálneho pracovníka, ktorý pôsobí v ich kancelárii, a stabilnému príjmu z predaja ich nádherných tašiek.

Hoci sa mnoho ľudí v severnej Ugande snaží žiť tak ako predtým, LRA pokračuje v ničení životov ľudí v Demokratickej republike Kongo, Stredoafrickej republike a v Južnom Sudáne. Tento konflikt je neutíchajúcou výzvou a Afrika zostáva najmenej pokojným regiónom sveta.[75] Konflikty priamo ovplyvňujú viac než pätinu obyvateľov tohto kontinentu.[76] Ale IC bude Konyho prenasledovať všade, kam sa pohne. Organizácia rozšírila svoje pôsobenie aj na Kongo a Stredoafrickú republiku a realizuje mnoho nových iniciatív, ktoré pomáhajú ľuďom postihnutým týmito konfliktmi. Keďže IC chce dosiahnuť odzbrojenie armády LRA, vstupuje aj na potenciálne nebezpečnú pôdu a prehovára vzbúrencov, aby túto armádu opustili. S použitím inovatívnych rozhlasových správ vysiela príbehy bývalých vojakov, ktorí z armády utiekli a ktorí dostali amnestiu. Dúfa, že ostatní budú týchto bývalých vojakov nasledovať. Zaujímavé je, že to funguje, a IC pomaly eliminuje moc pána Konyho.

„Neodídeme, kým neodíde Joseph Kony," povedal nám Laren oduševnene. Potom trochu drsne dodal, že ak sa to nestane, bude organizácia IC z technického hľadiska zlyhaním.

Milka vyrába štýlové tašky v sociálnom podniku Mend v Gulu

Laren sa aktívne zapája do práce v Demokratickej republike Kongo

„Doteraz sa nám podarilo dosiahnuť niekoľko úspechov, ale zo všeobecného hľadiska sme zlyhali – ešte sme nedosiahli náš veľký cieľ." Keď sa zameriavate na jeden dlhodobý cieľ, môže byť ťažké registrovať napredovanie na mesačnom alebo ročnom základe. Ale cítili sme, že toto špecifické zameranie organizácie IC je presne to, čo ju robí pôsobivou. Tí, ktorí venujú organizácii IC svoj čas, talent a peniaze, majú úplne jasno v tom, kam ich dary smerujú a na čo sa použijú bez ohľadu na to, ako vzdialene to niekedy môže vyzerať. Takáto transparentnosť sa dá vidieť len málokedy.

Gulu sme opustili s výrazným rešpektom voči organizácii Invisible Children a jej zakladateľom. Hoci IC priťahuje veľa pozornosti (bola aj hosťom Oprah Winfrey Show) úsilie Jasona, Bobba a Larena nepoznačilo ich ego. Napriek uznaniam, ktoré zožala ich práca, sme nevideli žiadne stopy arogancie. Najpresvedčivejším dôkazom je ich rozhodnutie nepridržiavať sa postavenia generálneho riaditeľa; všetci traja odovzdali zodpovednosť za globálne operácie iným ľuďom, ktorých považujú za oveľa kvalifikovanejších.

„Nie som generálny riaditeľ, pretože ten musí robiť veci, na ktoré nie som vyškolený," povedal nám Laren. Hoci sa Laren už nezapája do každodennej činnosti tejto charity, spolu s Jasonom ešte stále nakrúcajú filmy. V skutočnosti je to to najdôležitejšie, pretože za úspechom organizácie IC sa skrýva ich svieža a nápaditá tvorba. Keď si pozriete ich filmy, pochopíte, čo tým myslíme. Najlepšie na tom je, že dostanete bezplatnú kópiu, ktorú môžete dať priateľovi. Nikdy nepremárnia žiadnu príležitosť a je jasné, že majú všetko dobre premyslené!

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Invisible Children: **www.invisiblechildren.com**

KEÑA

Lokichokio
Marsabit
Kakamega
Kisumu
Nanyuki
Nakuru
Nyeri
Embu
Garissa
Nairobi
Malindi
Mombasa

Hlavné mesto: Nairobi

Počet obyvateľov: 43 013 341

Rozloha: 580 367 km^2

Úradné jazyky: svahilčina, angličtina

Hrubý domáci produkt (HDP): 71,5 mld. USD

HDP na obyvateľa: 1 700 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 153. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **100 n. l.** – Arabskí obchodníci sem po prvýkrát prišli v 1. storočí nášho letopočtu a na pobreží sa do 8. storočia začali rozrastať arabské a perzské osady.
- **1885** – V roku 1885 bol založený nemecký protektorát, po ktorom v roku 1888 prišla spoločnosť Imperial British East Africa Company. Nemecko odovzdalo Británii pobrežné dŕžavy v roku 1890.
- **1952** – Povstanie proti britskej vláde vyústilo do vyhlásenia výnimočného stavu od októbra 1952 do decembra 1959.
- **1963** – Nacionalistický prezident Kenyatta zostavil vládu krátko predtým, ako Keňa 12. decembra 1963 nadobudla od Spojeného kráľovstva nezávislosť. V ten istý deň bola vypracovaná prvá kenská ústava. 12. decembra 1964 bola vyhlásená Kenská republika.
- **Súčasnosť** – Aj napriek tomu, že Keňa je relatívne stabilná a pokojná krajina, od vyhlásenia svojej nezávislosti stále trpí škandálmi a politickou korupciou.

David Kuria

ZÁCHODOVÝ BIZNIS

David Kuria, zakladateľ organizácie Ikotoilet

Vo všeobecnosti sa dá povedať, že ísť počas cestovania po Afrike na záchod nie je práve niečo, na čo by ste sa mali tešiť. Aby som bol úplne úprimný, je to také zlé, že sa vám z toho dvíha žalúdok. Ale keď sa v Keni niekoho spýtate na najbližšiu *„ikotoaletu“*, splnia sa vám všetky sny. Len za päť šilingov (0,04 eura) môžete navštíviť verejné záchody, ktoré sú čisté ako zo škatuľky. Okrem toho, keď skončíte, môžete si dobiť kredit v mobilnom telefóne, kúpiť studenú kolu, alebo si môžete nechať vyčistiť topánky. Tento jednoduchý sociálny podnik, ktorý je víziou Davida Kuriu, má za cieľ spochybniť tabu spojené s toaletami a urobiť z hygienických opatrení niečo sexy. Znie to trochu bláznivo? Ani v najmenšom. Chabé hygienické podmienky sú príčinou úmrtia miliónov ľudí každý rok a Davidova stratégia „hovorme o toaletách“ zachraňuje životy.

„Vo väčšine krajín Afriky nemôžete hovoriť o sexe a o toaletách. Považuje sa to za niečo veľmi súkromné,“ vysvetlil nám David. Úprimne povedané, konverzácie o osobnej hygiene nie sú nikde na svete príjemné. Ale keď každých 20 sekúnd zomrie dieťa z dôvodu zlých hygienických podmienok[77], tak to už nie je problém, ktorý by sa mal ignorovať. Väčšina medzinárodných mimovládnych organizácií ho registruje a počas našej cesty sme videli dosť toaliet, ktoré nainštalovala organizácia World Vision[78] a jej podobné organizácie.

„Nemyslím si, že mimovládne organizácie niekedy budú podporovať nejakú skutočnú službu,“ povedal David. Niekoľko rokov pracoval v mimovládnych organizáciách, preto má právo obhajovať tento svoj osobný názor. Skôr ako založil podnik Ikotoilet, založil a riadil nové vládne oddelenie, ktoré malo za cieľ koordinovať prácu mimovládnych organizácií v kenských slumoch. Neskôr riadil nairobskú kanceláriu mimovládnej organizácie, ktorá sa priamo zúčastňuje na rozvojových prácach v mestskom prostredí. Ale po ôsmich rokoch vŕtania dier a stavania toaliet zistil, že situácia, ktorej čelia kenské slumy, sa zhoršuje namiesto toho, aby sa zlepšovala. Bol presvedčený o tom, že musí existovať iný spôsob, ako robiť veci. Odišiel z pohodlného miesta v spomenutej mimovládnej organizácii a povedal si, že to skúsi sám.

Bez akéhokoľvek reálneho plánu a s obmedzeným množstvom úspor David v roku 2006 založil a zaregistroval podnik pod názvom *Ecotact*. Keď sa svojej manželke snažil zdôvodniť logickosť svojho konania, všetko, čo dokázal povedať, bolo, že chce riešiť závažný problém inovatívnym spôsobom. Aj keď sa jeho rodina obávala blízkej budúcnosti, David drel za vypožičaným stolom a o šesť mesiacov dokončil svoj hlavný plán. Jeden z Ghándího slávnych výrokov

IKO toilet
m PESA
AVAILABLE
AIRTIME
PHONE ACCESSORIES
LINES &
MODEMS

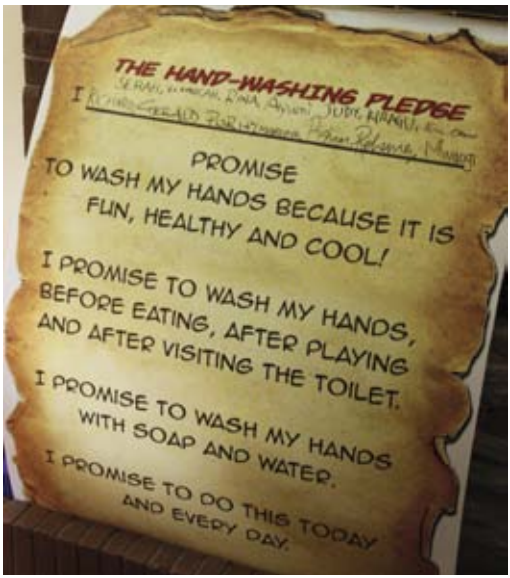
V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

David a jeho ocenenia

Nápad organizácie Ikotoilet, ktorý viedol k jej zápisu do Guinnessovej knihy rekordov

Rad pred jednou z mnohých ikotoaliet v centrálnej časti Nairobi

Kiosk umiestnený pri ikotoalete generuje príjmy



tvrdí, že „hygienické podmienky sú dôležitejšie než nezávislosť“. Po podrobnom preskúmaní problémov, ktorým jeho krajina čelí, si David povedal, že Ghándí mal nepochybne pravdu.

Ako jeho hlavné poslanie si David vytýčil zlepšiť hygienické podmienky. A ten inovatívny prístup? Celkom rozčarovaný zo symbolického budovania toaliet, David si stanovil vysoké ciele. „Chcel som pretvoriť celú túto sféru,“ povedal nám. Po mesiacoch ťažkej driny a prieskumu spolu s konceptom Ikotoilet uzreli svetlo sveta aj tri základné ciele:

1) Zmeniť architektúru toaliet

Keďže David vyštudoval architektúru, verí v to, že všetky budovy by mali byť krásne. „Nikto o toalete nerozmýšľal ako o umení,“ povedal nám bez náznaku úsmevu. Rozhodnutý dokázať, že s krásou prichádza rešpekt, David účelovo navrhol každý blok toaliet (pod názvom „Ikotoilet“) tak, aby bol výrazným orientačným bodom. Keď sa pozrieme na moderné tvary a jasné farby, môžeme povedať, že ikotoaleta je neprehliadnuteľná. Okrem toho sa pracovníci spolu so zákazníkmi starajú o to, aby záchody boli vo vynikajúcom stave, čím potvrdzujú Davidovu mantru, že ak postavíte niečo krásne, ľudia sa budú chcieť o to starať.

2) Zaviesť obchodný model, ktorý naruší status quo

Široká verejnosť môže len za 0,04 eura navštíviť ikotoaletu, ktorá je čistým, bezpečným a hygienickým zariadením. Je to služba, ktorá predtým jednoducho neexistovala. Nemusí to znieť prevratne, ale trik je v tom, že blok ikotoaliet je tiež známy pod názvom „záchodové nákupné stredisko“. Priestor obklopujúci toaletu sa prenajíma podnikateľom, ktorí poskytujú svoje služby – napríklad strihanie vlasov, čistenie topánok či prevod peňazí. Väčšie podniky, ktorých prilákala možnosť propagovať svoje výrobky v búdkach „uväznenému“ publiku, tiež platia za priestor na stenách, na ktorých umiestňujú svoje reklamy.

Príjmy zo vstupného, prenájmu a reklamy pokrývajú všetky režijné náklady každej ikotoalety a Davidovi ešte zostáva dosť peňazí na splatenie investičnej pôžičky. V skutočnosti každé záchodové nákupné stredisko je do piatich rokov mierne ziskové. Odhliadnuc od toho, že je to dobrý spôsob, ako zarobiť trochu peňazí, krása tohto modelu je v tom, že eliminuje stigmu obklopujúcu zapáchajúce záchody a namiesto toho vytvára priestor, kde sa komunity môžu stretávať. Táto skutočnosť núti pracovníkov Ikotoilet k tomu, aby udržiavali svoje štandardy na vysokej úrovni a aby ich zariadenia boli na 100 % zbavené zápachu!

3) Nech ľudia rozprávajú o hygienických zariadeniach a hygiene

David sa vďaka inovatívnym masmediálnym kampaniam môže zaoberať kultúrnymi tabu, v rámci ktorých by sa o toaletách nemalo rozprávať. Víťazku súťaže Miss Keňa prehovoril, aby zákazníkom predávala toaletný papier a aby im zároveň rozprávala o prepojení hygieny s krásou. Tiež prehovoril niektorých verejných činiteľov – vrátane viceprezidenta, hlavných náboženských vodcov a najobľúbenejšieho zabávača v Keni, aby urobili to isté. V roku 2010 zvolil ešte strelenejší prístup. Na jednom mieste zhromaždil 18 302 detí, 1 050 dospelých, 40 000 litrov vody a 23 000 mydiel, aby sa zapísal do Guinnessovej knihy rekordov pod názvom „Najväčší počet ľudí, ktorí si za jeden deň umyli ruky“. Nie je prekvapujúce, že vďaka

tejto kampani a iným kampaniam sa hygiena dostáva do hlavných titulkov správ. „Ľudia vďaka nám rozprávajú o toaletách," povedal nám pozitívne naladený David a vysvetlil, že dosiahnuť zmeny v správaní je cieľom, na ktorom stojí celá stratégia projektu Ikotoilet.

Úspech Ikotoilet v Keni Davida šokoval, pretože tento projekt sa takmer nezrealizoval. V roku 2007, keď sa David snažil tento projekt rozbehnúť, mu žiadna kenská banka nechcela poskytnúť pôžičku. „Dohodli si so mnou stretnutie, ale keď som im povedal, že ide o toalety, pozerali sa na mňa, ako keby niečo nebolo v poriadku." David sa už na to chcel vykašľať, ale nakoniec sa mu podarilo presvedčiť spoločnosť Acumen Fund (investičnú spoločnosť, ktorá sa zameriava len na sociálne podniky)[79], aby to s ním skúsila a poskytla mu 750 000 dolárov v troch splátkach. Našťastie sa toto riziko oplatilo. Len za tri roky bolo nainštalovaných 50 ikotoaliet v 20-tich mestách v celej krajine a v roku 2011 mali ikotoalety desať miliónov zákazníkov, čo v priemere predstavovalo 30 000 zákazníkov za deň.

Čo je však dôležitejšie, spoločnosť Ikotoilet zamestnáva 150 pracovníkov a David má radosť z toho, že ľudia chcú pre túto spoločnosť pracovať. „To nie je záchodový tím, ale tím Ikotoilet," povedal nám David vysvetľujúc, akým spôsobom pracovníkov v rámci „hygienickej pohostinnosti" zamestnávajú. Aby bolo možné vytvoriť dôstojné pracovné miesto, každý prevádzkovateľ Ikotoilet dostane rovnošatu a na mieru šité školenie. Tieto základné opatrenia v každom ohľade rešpektujú dômyselné riešenia hygienických tabu a podporujú zmenu myslenia, ktorú chce David dosiahnuť. A vskutku je záujem aj o pozíciu toaletárky. Stavím sa, že neexistuje veľa krajín, v ktorých by to bolo možné.

Ale Ikotoilet je aj o niečom inom. Táto spoločnosť získala veľa ocenení v oblasti sociálnych podnikov, vrátane uznania od takých organizácií, ako napríklad World Economic Forum, Ashoka, Clinton Initiative, World Toilet Organisation a Global Water Challenge,[80] ale tiež je najväčším spotrebiteľom toaletného papiera v Keni! Možno to nie je dobré pre jej environmentálnu reputáciu, ale na to, aby chránila životné prostredie, vynakladá všetko úsilie. Používa pisoáre bez vody, záchody s úsporný splachovaním a vodovodné kohútiky šetriace vodu. Dokonca sa snaží o premenu ľudských výkalov na bioplyn, ktorý by sa používal ako lacné palivo pri varení a hnojivo do záhrad komunít.

Tieto ocenenia sú dôkazom toho, že spoločnosť Ikotoilet čaká svetlá budúcnosť. David odhaduje, že tento projekt pokrýva 10 % dopytu v Keni, a preto má počas nasledujúcich rokov veľký priestor na rast. David sa v Keni tiež zaujíma o hygienické opatrenia v školách. Postavil v nich už desať ikotoaliet, vďaka darom, ktoré pokryli počiatočné stavebné náklady. Príjmy z reklamy, ktorú si zadávajú podniky, používa na pokrytie režijných nákladov. Aby bolo možné formovať názory budúcej generácie, súčasťou každej novej inštalácie je vzdelávací program zameraný na hygienu, hygienické opatrenia a dobré zdravie. David nechce zostať len v Keni, ale chce svoj projekt rozšíriť na celý kontinent. S finančnou podporou od spoločnosti East African Breweries sa má spustiť skúšobný projekt, v rámci ktorého by malo byť inštalovaných desať záchodov v Ugande. Ďalšie projekty sa plánujú v Tanzánii, Ghane a Libérii. Táto expanzia je skutočne potrebná, nakoľko podľa aktuálnych odhadov OSN len 60 % ľudí v subsaharskej Afrike má prístup k základným hygienickým zariadeniam.[81]

Pracovníčka spoločnosti Ikotoilet – služby s úsmevom

Zákazníci spoločnosti Ikotoilet si nechávajú vyčistiť topánky

Keďže sme precestovali veľkú časť Afriky, môžeme potvrdiť, že dopyt po takýchto zariadeniach je obrovský. Mohli by ste tvrdiť, že sama vláda by mala zabezpečovať takéto zariadenia. Ale Davidove skúsenosti z práce s byrokratmi sú smutným dôkazom toho, že politici nie sú ochotní túto dieru zaplátať. David sa obrátil na kenskú vládu so žiadosťou o finančnú podporu, ktorá by mu pomohla rýchlejšie rozšíriť jeho podnik. Tiež navrhol, aby sa všetky ikotoalety po určitom čase odovzdali miestnym radám. Bohužiaľ, všetky jeho návrhy zostali nevypočuté a vláda radšej nerobí nič, ako by mala jeho prácu verejne podporovať.

Apatickí politici sú pre Davida a nespočetné množstvo sociálnych podnikateľov veľkou frustráciou. Ale pri všetkej úcte, reakcia spoločnosti Ikotoilet na zlepšenie hygienických podmienok je omnoho rozsiahlejšia a lepšia, než reakcia ktorejkoľvek vlády. Hoci David ešte nemá žiadne merateľné výsledky, vie, že jeho zariadenia a kampane majú priaznivý dopad na prevenciu chorôb spojených s hygienickými podmienkami. Keď sme navštívili ikotoaletu v centrálnej časti Nairobi, dlhý rad zákazníkov bol dostatočným dôkazom toho, že ľudia jeho posolstvo chápu. Slovo „ikotoilet“ vo svahilčine znamená „tam je toaleta“. Po našej návšteve ikotoalety by sme chceli dodať ešte: „tam je toaleta..., ktorá mení svet“.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Ecotact: **www.ecotact.org**

Nick Moon

AFRIKA DOKÁŽE NASÝTIŤ SVET

Nick Moon, spoluzakladateľ organizácie KickStart

Mnoho ľudí je presvedčených o tom, že obrázky hladujúcich a podvyživených ľudí vo východnom rohu Afriky, ktoré v súčasnosti vidíme v televízii, sú predobraz budúcich rokov. Ale predstavte si budúcnosť, v ktorej sa z Afriky stane záchranca v horúčkovitom boji o bezpečnosť potravín namiesto toho, aby predstavovala prípadovú štúdiu utrpenia. Nick Moon, spoluzakladateľ organizácie KickStart, zaryto verí, že Afrika je nevyužitým zdrojom v boji za nasýtenie sveta. „Všetka tá pôda, všetka tá voda a všetka tá pracovná sila... to nie je problém, to je riešenie."

Keď cestujete po Afrike, šíre pláne otvoreného priestoru robia z miest len malé špendlíkové hlavičky v krajine. Pozerajúc sa z okna autobusu sme si všimli ohromnú rozlohu úrodnej pôdy, z ktorej určitá časť bola obrábaná, ale väčšina nie. Keď sme stretli Nicka Moona, rýchlo nám vysvetlil, že „skutočná konkurenčná výhoda Afriky spočíva v poľnohospodárstve". Aktuálnym problémom nie je len to, že je tu veľká rozloha nedotknutej pôdy, ale aj to, že poľnohospodárske postupy malých farmárov znamenajú, že pôda nie je využívaná efektívne.

Zasaďte plodiny a čakajte, kedy Boh zošle dážď. To je skúška viery väčšiny samozásobiteľských farmárov. Hoci je táto fatalistická viera obdivuhodná, nie je predpokladom úspešného podnikania. Keď nastanú dažde (ak vôbec nastanú), všetci berú svoju úrodu na trh, na ktorom ponuka prevyšuje dopyt a zisky sú preto veľmi nízke. Okrem toho, po skončení obdobia dažďov sa potraviny opäť stávajú veľmi cennými, čo rodiny núti prechádzať začarovaným kruhom hojnosti a hladu.

KickStart, organizácia, ktorú Nick Moon a Martin Fisher založili v Keni v roku 1991, má za cieľ tento kruh prelomiť. Táto organizácia vyvíja poľnohospodársku technológiu, ktorá je konkrétne zameraná na potreby malých farmárov, aby sa mohli rýchlo, efektívne a natrvalo dostať z chudoby. Hoci majú veľký sortiment výrobkov, najúspešnejším výrobkom sú vodné čerpadlá MoneyMaking Water Pump, ktoré umožňujú farmárom zavlažovať pôdu počas celého roka.

Do dneška KickStart predala viac než 180 000 čerpadiel prostredníctvom svojich pobočiek v Keni, Tanzánii, Mali a Burkine Faso a prostredníctvom partnerov v Malawi, Zambii a Mozambiku. Odhadujú, že na každých 100 čerpadiel pripadá 91 čerpadiel, ktoré sa používajú na zvýšenie produktivity farmy o minimálne 400 %. Výsledkom je, že státisíce farmárov v súčasnosti pestuje plodiny ako pre vnútorné, tak aj pre vonkajšie trhy, vďaka čomu majú dostatok potravín pre svoje rodiny a získavajú príjem, ktorý ich drží nad hranicou chudoby.

AGENT
SUPER
MoneyMaker Pump
• Irrigates Crops Easily
• Pump Up Your Income
• One Year Guarantee
BUY ONE TODAY!
0725-790050
MoneyMaker
www.kickstart.org

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Johnson a jeho rodina predvádzajú čerpadlo MoneyMaker Pump

Nikki to skúša

Nick nám ukazuje niektoré skoršie vynálezy organizácie KickStart

Nick a jeho predajné miesto

Nick a Martin počas 20-tich rokov vyvinuli viacero poľnohospodárskych výrobkov, ale trvajú na tom, že vodné čerpadlá sú z nich najdôležitejšie. „Môžu sa vyskytnúť aj iné problémy, ako napríklad problémy s osivom, úrodnosťou pôdy, prístupom na trh, skladovaním po žatve atď., ale hlavnou prekážkou je hospodárenie s vodou. Keď dokážete zachytiť vodu, uchovávať ju a použiť na vaše plodiny, potom dokážete intenzívnejšie a častejšie vypestovať viac potravín." Keď sme sa vydali na cestu, aby sme videli čerpadlo MoneyMaker Pump v akcii, Nick nám vysvetlil, ako sa z neho a Martina stali odborníci na poľnohospodársky rozvoj.

Nick bol počas puberty veľkým socialistom a keď mal 17 rokov vybodol sa na formálne vzdelanie a vyučil sa za zručného tesára. Keďže v tom čase bol z neho ambiciózny študent, rozhodnutie pridať sa k modernému proletariátu znamenalo skutočnú oddanosť socializmu (čo veľmi nahnevalo jeho rodičov). Po vyučení sa za tesára založil sociálne družstvo, z ktorého sa stala spoločnosť špecializujúca sa na reštaurovanie georgiánskych domov. Ale Nick cítil, že tento podnik sa odchýlil od jeho hodnôt. „Trápilo ma, že sa z nás stávajú stolári aristokracie," vysvetlil. Preto v roku 1982 spoločnosť predal, s organizáciou Voluntary Services Overseas (VSO)[82] sa vydal do Kene a už sa do Spojeného kráľovstva nevrátil.

Nick pracoval v malej dedine v západnej Keni a vďaka skúsenostiam s prácou pre VSO sa rýchlo učil. „Veľa som sa naučil o tom, ako vyzerá svet očami malých farmárov," povedal a vysvetlil nám, aký ťažký bol život vidieckej komunity, v ktorej žil. Po troch rokoch začal pracovať pre známu medzinárodnú mimovládnu organizáciu, v ktorej stretol Martina Fishera, supermozog zo Stanfordu, ktorý pôvodne prišiel do Kene preto, aby pokračoval vo svojom akademickom záujme o prepojenie medzi technológiou a chudobou. Podľa toho, čo nám Nick povedal, Martinova akademická reputácia v ňom vyvolala pocit hanby za jeho za nedokončené stredoškolské vzdelanie.

Nick a Martin spolupracovali na všetkom, čo sa týkalo vývoja – od zásobovania vidieka vodou, cez školy až po vypracovanie vzdelávacích programov. Ale hoci sa mali vo svete mimovládnych organizácií veľmi dobre, odrádzala ich jedna vec. Pri predkladaní projektov, ktoré sa mali realizovať lokálne, deväť z desiatich im zamietli. Keď sa takéto niečo stane, je najľahšie ukázať prstom na nedostatok spolupráce zo strany miestneho obyvateľstva, ale Nick tvrdí, že príčinou tohto opakujúceho sa problému sú obvykle krátkozraké mimovládne organizácie. Viní ich z toho, že sú také posadnuté svojimi vlastnými prioritami, že nevidia skutočné potreby ľudí, ktorým sa snažia pomôcť. „Aby sme dosiahli aspoň malú návratnosť zo sociálneho projektu, vyžaduje si to veľa peňazí, veľa práce a veľa odborných skúseností," povedal nám Nick presvedčený o tom, že konvenčné mimovládne organizácie už zažili aj lepšie časy.

Nick a Martin, rozhodnutí vyvinúť nový model na boj proti chudobe, začali hľadať alternatívy. Dospeli k jednoduchému záveru, ale ten si vyžadoval zjemnenie Nickových socialistických ideálov. Uvedomili si, že tak ako všade inde, prvoradou potrebou chudobných rodín v Afrike je nájsť spôsob, ako si zarobiť peniaze, a že sociálne intervencie to musia odzrkadľovať. A na základe toho vznikla organizácia *ApproTEC* (neskôr premenovaná na KickStart).

Ich modelom bolo a je vyvíjať, predstaviť a propagovať jednoduché zárobkové nástroje, ktoré by chudobní podnikatelia mohli využiť na zakladanie svojich vlastných ziskových podnikov. Nick a Martin navrhli lis na výrobu pevných hlinených stavebných blokov. No aj keď bol tento produkt obľúbený, nespadal do ich vízie. „Znamenalo to, že ľudia si môžu stavať

silnejšie domy za menej peňazí, ale neprestali sme si klásť otázku, ako by sme skutočne mohli generovať profit," povedal Nick. Rozhodli sa ísť ďalej.

Po rokoch hľadania spôsobu, akým by skutočne mohli pomôcť ľuďom na „spodku pyramídy", sa rozhodli zamerať sa len na malých farmárov a v roku 1997 bolo vyvinuté prvé čerpadlo MoneyMaker. Odvtedy dizajn čerpadla prešiel viacerými úpravami, ale stále je založený na zásade „plug and play" (pripoj a hraj). Miestny farmár si môže čerpadlo MoneyMaker Pump kúpiť v miestnom obchode za veľmi prijateľnú cenu (od 35 do 95 dolárov v závislosti od modelu) a v ten istý deň môže začať so zavlažovaním. A čo je najlepšie, keď si takúto investíciu nemôže dovoliť, organizácia KickStart mu poskytne mikropôžičku.

Išli sme sa pozrieť, ako sa používa čerpadlo MoneyMaker Pump na miestnu farmu na predmestí Nairobi. Johnson, fyzicky zdatný, mlado vyzerajúci farmár pracoval so svojou rodinou na políčku, na ktorom pestoval francúzsku fazuľu, ktorú predával do zahraničia. Jeho čerpadlo MoneyMaker Pump pracovalo na plné obrátky a Nick nám vysvetlil, ako to vlastne funguje. Farmár vykope asi osemmetrovú jamu, kým nenarazí na hladinu podzemnej vody. Čerpadlo, ktoré pripomína stepper v telocvični a ktoré sa ovláda manuálne, sa nachádza hneď pri jame a k nemu sú pripojené dve dlhé hadice. Keď začnete pumpovať, voda začne tiecť do jednej hadice a vyteká z druhej. Hoci Nikki nemala dosť síl, aby vodu vládala dlhšie čerpať (mesiace bez cvičenia zanechali svoju stopu!), tento spôsob bol rýchlejší a efektívnejší než vedro a lano, ktoré mnohí farmári ešte stále používajú.

„Stal sa zo mňa vážny podnikateľ a toto je moja kancelária," povedal nám Johnson, zatiaľ čo sa pozeral na svoje zbrázdené políčko. Kým investoval do čerpadla MoneyMaker Pump, prenajal si 0,2 akra pôdy a plodiny zavlažoval zo studne vedrom. Ale keď mu sused požičal čerpadlo MoneyMaker Pump, dokázal výrazne zvýšiť výnos zo svojho políčka a začal pestovať komerčné plodiny vyššej hodnoty. Teraz vlastní dve čerpadlá MoneyMaker Pumps, prenajal si 2,7 akra pôdy, prikúpil ešte necelý aker a pestuje banány, melóny a kukuricu. Johnson, ktorý je rád, že je príkladom pre svoju komunitu, zarába dosť peňazí na to, aby posielal svoje tri deti do školy a chystá sa kúpiť si motorku.

KickStart nie je prvou ani jedinou organizáciou, ktorá vyrába takýto typ čerpadiel (sú tiež známe ako „Treadle Pumps"). Vďaka kolektívnemu úsiliu mnohých organizácií, ako napríklad IDE, SK Industries a Practical Action[83], je možné zavlažovanie v malom meradle výrazne zefektívniť.[84] Afrika ako celok je vo výrobe potravín aj naďalej najneistejším regiónom na svete, ale OSN je presvedčená, že rozsiahlejšie používanie týchto čerpadiel by dokázalo významne zlepšiť potravinovú bezpečnosť na africkom kontinente.[86] Ale aby sa to stalo, je dôležité, aby organizácie, ktoré sú hnacím motorom tejto zmeny, boli rozšíriteľné a udržateľné. A tu vyniká riešenie organizácie KickStart založené na trhu.

Zatiaľ čo KickStart pomáha ľuďom ako Johnson zakladať svoje vlastné udržateľné podniky, sama nie je ziskovou organizáciu. V roku 2011 minula 10 miliónov USD, z ktorých tretina pochádzala z príjmov z predaja výrobkov, a na zostávajúcu časť prispeli financujúce organizácie, ako napríklad Bill & Melinda Gates Foundation[87]. Ale dôležitejšia je skutočnosť, že KickStart sa nikdy nechce stať ziskovou spoločnosťou. Namiesto toho chce stimulovať trh s výrobkami pre vodné hospodárstvo a podporovať nových konkurentov, aby sa do tejto hry

Jedno zo stoviek železiarstiev, ktoré predávajú čerpadlá MoneyMaker Pumps

Výroba novej generácie čerpadiel MoneyMaker Pumps

zapojili. „Niekto iný to môže robiť lepšie než my. Nám je to jedno a chceme, aby to urobili oni," vysvetľuje Nick. V súčasnosti sa KickStart zameriava na nové výrobky a trhy.

Zatiaľ ešte neprilákali na trh žiadnu skutočnú konkurenciu, nakoľko väčšina organizácií pôsobiacich v tejto oblasti vyrába menšie objemy čerpadiel, ktoré poskytuje bezplatne. Spotrebiteľský dopyt rastie, ale aby dosiahli optimálny počet spotrebiteľov, to si vyžaduje čas najmä vtedy, keď sa ľudia vo vzťahu k výrobku musia prispôsobiť novému mysleniu. Mar-

ketingová stratégia organizácie KickStart musí presvedčiť ľudí, ktorí sa po stáročia spoliehali na dážď, že čerpadlo je lepšie. A čo viac, ak KickStart chce, aby bol trh s výrobkami vodného hospodárstva trvalo udržateľný, musí dokázať, že poľnohospodárstvo je lukratívne a zastaviť odliv mladých ľudí z dedín. Tí odchádzajú v nádeji, že v meste nájdu pohodlnejší život.

Tieto výzvy sú príčinou toho, prečo je odbytová stratégia organizácie KickStart založená na priamom prístupe k spotrebiteľovi. Napríklad v Keni má 65 regionálnych obchodných zástupcov, ktorí sa so zákazníkmi stretávajú tvárou v tvár. Základom ich prístupu je organizovanie miestnych predvádzaní na farmách, kde sa ľudia stretnú a majú možnosť vidieť, ako čerpadlo MoneyMaker Pumps funguje. Na základe tradičnej predajnej metodiky obchodní zástupcovia využívajú tieto podujatia ako príležitosť presvedčiť potenciálnych zákazníkov, aby sa stali ich budúcimi klientmi. Na propagáciu značky sa vynakladá veľké úsilie a rozdávajú sa aj čiapky a tričká, ktoré sú vždy obľúbeným darčekom. Ani my sme nemohli z kancelárie odísť bez bejzbalovej čiapky MoneyMaker.

Dôvtipný obchodný prístup sa odzrkadľuje v každej fáze prevádzkového modelu organizácie KickStart. Ale pretože dizajn tohto výrobku niekoľkokrát prepracúvali, KickStart potrebovala určitý čas, kým dosiahla dnešnú úroveň sofistikovanosti. Hlavným bodom zvratu pre túto organizáciu bolo Nickovo rozhodnutie dosiahnuť titul MBA, čo im pomohlo položiť silnejšie podnikové základy. KickStart tiež niekoľko rokov vyhrávala všetky možné ceny vrátane ocenení od organizácií, ako napríklad Skoll, Schwab, a tiež od Billa Clintona. V roku 2003 získala pekné uznanie v podobe ocenenia European Hero Award od vydavateľstva TIME Magazine a v roku 2012 ju časopis Forbes zaradil medzi prvých 30 sociálnych podnikov na svete.

Postavenie hrdinu je významné. Ale myslíme si, že je zaslúžené. KickStart odhaduje, že pomohla 600 000 ľuďom vymaniť sa z chudoby (a to je len zdržanlivý odhad). No čo je ešte lepšie, považujú to len za začiatok. Nick nám povedal, že verí, že v nasledujúcich 15-tich rokoch „každá osoba v produktívnom veku v Afrike bude poznať poľnohospodárske technologické riešenia v oblasti vodného hospodárstva, bude vedieť, aké výhody im tieto riešenia ponúkajú a bude môcť zájsť do najbližšieho obchodu a kúpiť si ich“.

Nick nie je skúpy na slovo a každá otázka, ktorú sme mu položili, viedla k dlhej debate o tom najlepšom spôsobe riešenia sociálnej zmeny. Našťastie je to veľmi fascinujúci človek, takže sme sa nikdy nenudili. V skutočnosti plánuje svoj odchod z organizácie KickStart a my sme presvedčení, že by sa z neho mal stať prednášateľ. Celkom nás presvedčil, že ak existuje dôvod alebo potreba, ktorú môže vyriešiť trh, mala by sa takým spôsobom riešiť. Okrem toho sme po jeho odchode snívali o budúcnosti, v ktorej by sa hity ako „Feed the World“ („Nasýťme svet“), ktorý zaznel v 80. rokoch na koncerte Band Aid, stali minulosťou. Prostredníctvom organizácie KickStart to môže byť práve Afrika, ktorá nás všetkých nasýti.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Kickstart: **www.kickstart.org**

Erik Hersman

KATASTROFA ALEBO DEMONŠTRÁCIA. TO, ČO POTREBUJETE, JE MAPA

Erik Hersman, spoluzakladateľ organizácie Ushahidi

Od zemetrasení po povstania – vyberte si, čo chcete; posledných dvanásť mesiacov sme boli svedkami takýchto udalostí. A keď dôjde ku katastrofe, čo každý z nás hľadá? Informácie. Keď sa ocitnete v samotnom centre katastrofy, potrebujete vedieť, čo máte robiť, kam utekať a ako sa skryť. Ak sa v takejto krízovej situácii ocitnete bez toho, aby ste mali informácie, ktoré potrebujete, tu je najlepšia rada. Pripojte sa k internetu a stiahnite si *Ushahidi*. Túto organizáciu založili štyria talentovaní technici a ich jednoduchý softvér vám umožní organizovať nielen seba, ale aj iných ľudí a každému zabezpečuje prístup k presným a aktuálnym informáciám vtedy, keď ich potrebuje.

V decembri 2007 boli vyhlásené výsledky prezidentských volieb v Keni. Úradujúci prezident Mwai Kibaki vyhral nad svojím oponentom Railaom Odingom. Správy o manipulácii výsledkov rozzúrili voličov a následne vypukla politická, hospodárska a humanitárna kríza. Bývalý sekretár OSN, Kofi Annan pricestoval do krajiny skoro mesiac po voľbách a podarilo sa mu dostať obe strany k rokovaciemu stolu. Ale správy hovoria o trvalom dopade; BBC uviedla, že 1 500 ľudí zomrelo a 250 000 ľudí bolo vysídlených.[88]

Keď prepuklo toto povolebné násilie, Erik Hersman, Juliana Rotichová, David Kobia a Ory Okolloh sa stretli online a začali diskutovať. Títo štyria virtuálni kamaráti, ktorí sa spoznali vo svete blogov, by sa ľahko mohli cítiť bezmocní. Boli roztrúsení po svete a nikdy predtým sa nestretli zoči-voči ako skupina. Ale toto neboli obvyklé okolnosti ani obyčajní ľudia. Túto skupinu spojili dve dôležité veci, vďaka ktorým sa k tejto kríze nemohli obrátiť chrbtom: po prvé, všetci boli Keňania, ktorí milovali svoju krajinu; po druhé, všetci boli technologickými fanatikmi, ktorí verili v to, že softvér dokáže zachrániť svet.

Erik Hersman nám láskavo venoval svoj čas počas nášho pobytu v Nairobi. Keďže sa narodil v Amerike, ale vyrastal v Keni, pokladá sa za „import", no Keňu považuje za svoj domov. Stretnutie s Erikom nás fascinovalo, nakoľko získal ocenenia z celého sveta. Píše dva ohromne populárne blogy, White African a AfriGadget, ktoré spolu zaznamenávajú 50 000 návštev za mesiac (naporovnanie, amazon.co.uk má 24 miliónov návštev za mesiac).[89] Pravidelne vystupuje spolu so zakladateľmi organizácií Twitter™, Facebook™ a Google™ a je vyšším vedeckým pracovníkom TED™ (neziskovej organizácie, ktorá sa zaoberá podujatiami, konfe-

*iHub_

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Erik Hersman

M-Lab – inkubátor ďalšej generácie technologických podnikateľov

Snímka obrazovky platformy Ushahidi – pripojte sa k internetu a vyskúšajte si ju

Erik víta účastníkov jednej z mnohých prednášok, ktoré organizuje vo svojej centrále

renciami a video webovou stránkou TEDTalks).[90] Podľa toho, čo sa hovorí, v Silicon Valley ho považujú za dona. Ale udalosti roka 2008 zmenili smerovanie jeho kariéry.

„Stále tvrdíme, že technológia nám umožňuje prekonať neefektívnosť," povedal nám. „Ak by sme to nepreukázali počas nejneefektívnejšie využitého času v našej vlastnej krajine, potom by sme nemali na čom budovať." A preto Erik a jeho spolupracovníci využili svoje kolektívne technické know-how, aby pomohli svojej domovine. Podľa toho, čo naznačil jeden člen tímu, rozhodli sa zhromažďovať a mapovať aktuálne upozornenia pochádzajúce z rôznych zdrojov vytvárajúc jasnejší obraz o prebiehajúcich udalostiach online. Čiastočne na základe dostupnosti .com adries sa bleskovo rozhodli, že svoj nový softvér nazvú „Ushahidi", čo je svahilské slovo pre „svedectvo". Toto slovo sa len ťažko dá vysloviť, tak ponúkame jednu jeho verziu výslovnosti: „ú-ša-hí-dí".

Vďaka svojej základni fanúšikov (ako blogeri už boli veľmi dobre známi) dokázali veľmi rýchlo upriamiť pozornosť na portál Ushahidi. Po zverejnení správy, ktorá propagovala ich webstránku, zaznamenala táto stránka 75 000 až 100 000 návštev za deň. Počas nasledujúcich týždňov skupina vypracovala mnoho verzií platformy Ushahidi a upravili ju tak, aby miestni obyvatelia mohli prostredníctvom webu alebo mobilných telefónov zverejňovať svoje vlastné správy. Následne dobrovoľníci schvaľovali a overovali tieto informácie a vypracovali rozsiahlejšie správy o tom, čo sa v krajine deje.

Aby ste zistili, čo to znamená pre užívateľa, uveďme príklad. Vo svojom susedstve uvidíte výtržnosti a pošlete textovú správu na telefónne číslo platformy Ushahidi. O chvíľu bude vaša správa umiestnená na interaktívnej mape webovej stránky Ushahidi spolu s ostatnými správami, ktoré boli odoslané z celej Kene. Ak chcete dostávať aktuálne informácie o danej situácii, musíte sa zaregistrovať a aktuálne upozornenia vám pošlú do vášho mobilného telefónu. Alebo sa prihlásite cez internet, kde si budete môcť pozrieť najnovšiu verziu mapy.

Platforma Ushahidi sa ukázala ako úspešná aj vďaka 45 000 aktívnym užívateľom, ktorí takýmto spôsobom prispievajú na kenskú webstránku. To tiež povzbudzuje jej zakladateľov k tomu, aby aj naďalej spolupracovali. Keď začali dostávať žiadosti o vypracovanie verzií pre iné africké krajiny, uvedomili si, že ich inováciu by mohli využívať milióny ľudí po celom svete. Neúmyselne narazili na nový spôsob zverejňovania informácií počas krízy – zdola nahor.

„Technológia nebola ničím novým. Vytvorili sme len ďalší hybrid. Inovácia spočívala v humanitárnom prvku. Otriasli sme základmi toku informácií," vysvetlil Erik. Namiesto spoliehania sa na informácie prichádzajúce zhora od úradov alebo médií, krása platformy Ushahidi spočíva v tom, že využíva informácie od ľudí, ktorí sú na danom mieste. Povzbudzuje verejnosť, aby sa zomkla, delila sa o informácie a vykresľovala obraz udalostí, ktorý má väčšiu šírku, hĺbku a objektívnosť.

V auguste 2008 títo štyria zakladatelia odišli zo svojho zamestnania a z Ushahidi vytvorili organizáciu so širšími kompetenciami. Chceli sa stať odborníkmi na vývoj bezplatného a otvoreného zdroja softvéru na zhromažďovanie informácií, vizualizáciu a interaktívne mapovanie. Takýto opis môže znieť zastrašujúco, ale treba si všimnúť dve dôležité slová: „bezplatný" – softvér organizácie Ushahidi si každý môže bezplatne stiahnuť, nevyžaduje sa žiadna registrácia, užívateľské meno alebo heslo, takže bariéry vstupu sú zredukované na

minimum, a slovné spojenie „otvorený zdroj" – organizácia Ushahidi používa softvér, do ktorého môže ktokoľvek prispievať. To znamená, že komunita užívateľov ho neustále zlepšuje.

Program Ushahidi bol za posledné tri roky prepracovaný tak, aby lepšie vyhovoval rôznym úrovniam technických znalostí ľudí. Pre tých, ktorí sa narodili bez technických génov, je k dispozícii hosťovská verzia programu pod názvom *Crowdmap* (to znamená, že všetko to, čo potrebujete, je dostupné online bez toho, aby ste si do počítača museli sťahovať nejaký softvér). Keďže sa tento softvér rýchlejšie spúšťa, je veľmi populárny a navštevuje ho približne 1 000 ľudí za mesiac. Tiež bol vyvinutý softvér pod názvom *SwiftRiver* a laicky povedané, pomáha dávať zmysel veľkému množstvu prichádzajúcich informácií. Ale tento softvér môžu používať len ľudia *s* génmi. Nikki asi po piatich sekundách prestala rozumieť Erikovmu opisu tohto softvéru!

Softvér Ushahidi je doteraz rozmiestnený na 17 000 miestach a je zaujímavé, že ľudia ho používajú mnohými spôsobmi. Tím analyzoval trendy jeho používania a zistil, že najlepšie funguje v rámci „horúcich scenárov", t.j. počas udalostí, ktoré sa udejú za krátky čas, a v súvislosti s ktorými sa ľudia dožadujú koordinovaných informácií – napríklad počas prírodných katastrof, volieb, politických povstaní a teroristických útokov. Softvér Ushahidi v skutočnosti zohral úlohu koordinátora pri väčšine veľkých globálnych krízových situácií za posledné mesiace a roky vrátane zemetrasenia na Haiti, japonskej cunami a povstaní arabskej jari.

„Je to vlastne rozšírenie toho, čo by mal robiť Červený kríž online," vysvetlil Erik. Táto analógia nám začala dávať zmysel, keď sme si vypočuli niekoľko príkladov z ich práce. Tu je pár z nich: v Líbyi OSN používala softvér Ushahidi na zber a koordinovanie informácií od 400 dobrovoľníkov po celej krajine. Tieto informácie poskytovali OSN presný obraz o násilí a útokoch, na základe ktorého mohla omnoho efektívnejšie organizovať svoju pomoc. Po zemetrasení na Haiti softvér Ushahidi nepoužívali len agentúry na riadenie núdzových situácií, ale aj samotní ľudia. V tomto prípade sa účel postupne vyvíjal. Najprv sa tento softvér používal na vyhľadávanie nezvestných ľudí. Neskôr na sledovanie počtu ľudí, ktorí zomreli, a potom na sledovanie ohnísk chorôb.

Hoci je softvér Ushahidi otvorený pre všetkých, nemusí to znamenať, že by ho mohli na koordinovanie svojich plánov využívať aj zločinci. Teroristi by, napríklad, mohli používať tento softvér na mapovanie svojich cieľov a konsolidovanie informácií získaných od ich informátorov. Tím organizácie Ushahidi si je vedomý toho, že viacúčelový charakter jeho programov môže viesť ľudí k tomu, aby ho používali na pochybné účely, ale zároveň sa pridržiava tých istých postupov, aké používajú všetci veľkí vývojári softvérov. „Je ťažké byť objektívnym, ale technológia je dosť neutrálna," vysvetlil Frank. „Cez G-mail alebo Word by som tiež mohol organizovať teroristické aktivity." Našťastie, softvér Ushahidi bol na takéto „pochybné účely", ako ich nazýva Erik, použitý len raz, a to počas revolúcie v Egypte.

Vo všeobecnosti ľudia používajú softvér Ushahidi na to, aby koordinovali svoje informácie. Ale v niektorých prípadoch, keď je situácia veľmi zložitá, ako napríklad po zemetrasení na Haiti, organizácia Ushahidi využíva svoj platený tím a ohromný počet stúpencov na poskytovanie, schvaľovanie a overovanie všetkých prichádzajúcich informácií, ktoré následne prenáša na mapy. Dalo by sa povedať, že ide vlastne o mimovládnu organizáciu, ktorá posky-

Tucty pracovných stolov mikrosociálnych podnikov v centrále organizácie

Erikovi kolegovia naplno využívajú bezplatné wifi pripojenie, ktoré poskytuje organizácia Ushahidi

tuje pomoc v prípade katastrof, ale Erik nesúhlasí. „Keď nás niekto označí za mimovládnu organizáciu, okamžite ho opravíme. Sme nezisková technologická spoločnosť ako napríklad Mozilla." (Mozilla je spoločnosť, ktorá vlastní internetový prehľadávač Firefox.).

Či sa vám to páči alebo nie, ak ide o model financovania, organizácia Ushahidi nefunguje ako mimovládna organizácia, pretože 80 % jej nákladov pokrývajú súkromné nadácie. Ale zvyšných 20 % sa získava prostredníctvom zmluvných prác poskytovaných externým klientom. Vďaka tomu sa organizácia Ushahidi v podstate podobá na podnik. Napríklad spoločnosť Nike požiadala organizáciu Ushahidi, aby vypracovala interaktívnu mapu, ktorá by spoločnosti Nike pomohla sledovať krivdy páchané na pracovníkoch v dielňach s drsnými pracovnými podmienkami (potenciálne úžasný plán; dúfajme, že sa podarí). Tím sa zameriava aj na výrazné zníženie svojej závislosti od finančných prostriedkov nadácií, preto zavádza širšiu ponuku platených služieb.

Kultúra spoločnosti je tiež naplno zameraná na podnikanie. „Pracujeme rýchlo a slobodne," vysvetľuje Erik. To sú slová, ktoré používajú ľudia pracujúci v podnikoch. Organizácia Ushahidi sa od začiatku svojho pôsobenia v Keni pridržiava zásady, že každý zo zúčastnených musí pracovať samostatne a musí byť schopný reagovať na akúkoľvek situáciu samostatne a čo najrýchlejšie. „Ak sa vyskytne problém, tak ho musíte vyriešiť. Nepôjdete za niekým iným, aby vám ho pomohol vyriešiť," povedal otvorene Erik. To je základ v situáciách, keď nemôžete zaklopať na dvere svojho šéfa. Tím Ushahidi pracuje výlučne na virtuálnom základe. Osobné stretnutie sa koná len raz za rok.

Organizácia Ushahidi má len 15 platených zamestnancov podporovaných obrovskou komunitou dobrovoľníkov, ktorí sa hrajú so svojím softvérom a sú v stálej pohotovosti. Avšak ani zďaleka nie je taká veľká ako spoločnosti podobné Googlu, a ani taká veľká nechce byť. „Sme malá organizácia, ktorá môže mať rušivý vplyv," povedal Erik, poukazujúc na to, že väčšie organizácie sa štítia kontroverzných vecí. Zatiaľ čo slovo „rušivý" môže znieť dosť militantne, technici používajú termín „rušivá technológia" na opísanie inovácií, ktoré otriasajú daným statusom quo. Preto je Ushahidi dokonalým príkladom „rušivého" modelu. „My skutočne radi vyvíjame softvér, ktorý narúša svet a pomáha obyčajným ľuďom," povedal Erik škodoradostne.

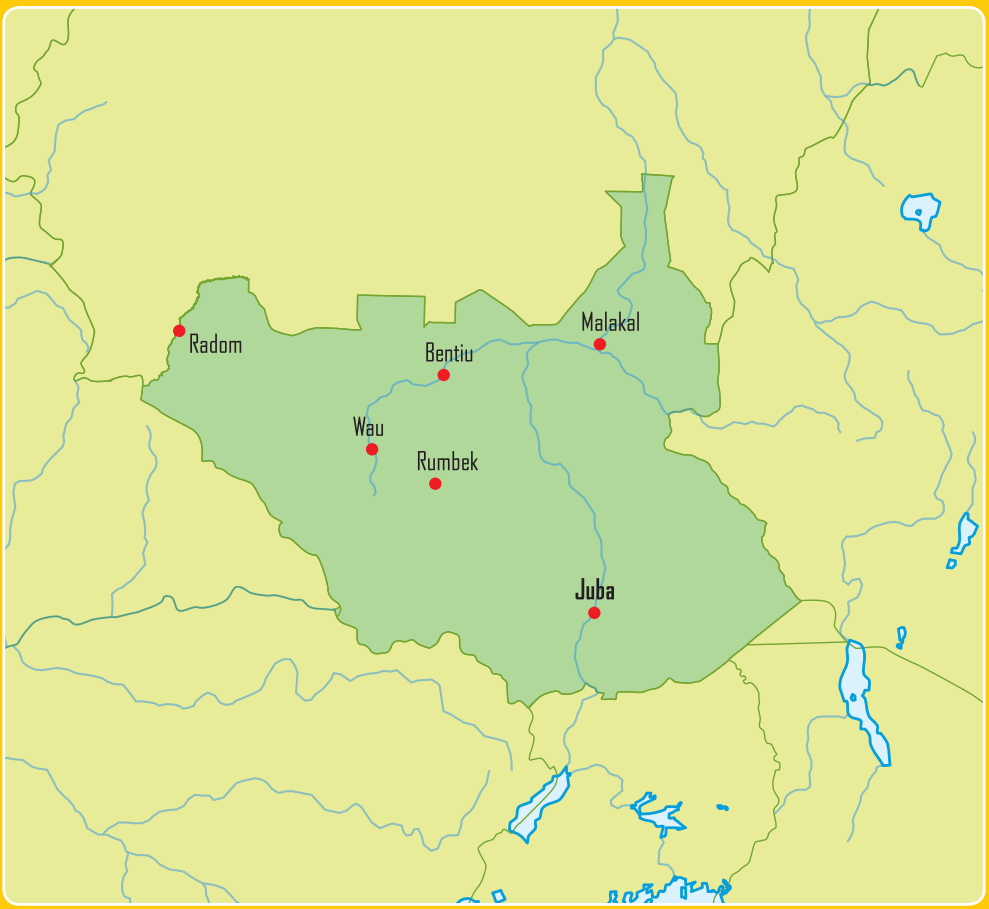
Tím organizácie Ushahidi chce pokračovať v exponenciálnom raste svojej neziskovej technologickej spoločnosti a podporuje aj iných, aby robili to isté. S túžbou vrátiť niečo komunite dobrovoľníkov a objaviť ďalšiu organizáciu Ushahidi, tím založil dve iniciatívy pre technické inovácie. i-Hub, neuveriteľný priestor pre komunitu priamo v centre Nairobi, poskytuje svojim 4 500 členom rozsiahlu škálu zdrojov vrátane voľného prístupu na internet, školenia, predinkubačné poradenstvo a najlepšie cappuccino v Keni! Iniciatíva M-Lab je určená pre absolventov iniciatívy i-Hub, ktorí majú seriózny podnikateľský nápad vyžadujúci si ďalšiu inkubáciu a financovanie. V rámci iniciatívy M-Lab sa v súčasnosti pracuje na siedmich nápadoch, z ktorých iste vzíde ďalšia úspešná spoločnosť.

Riešenie Ushahidi nemohlo byť lepšie načasované. V čase, keď píšeme tento článok v Spojenom kráľovstve prepukli výtržnosti a uvedomili sme si, že žiadna krajina nie je voči nepokojom imúnna. Ale cítime sa oveľa istejšie, keď vieme, že Ushahidi nám pomôže zorientovať sa v krízových situáciách. Ak ide o to, ako sa vysporiadať so sociálnymi a environmentálnymi výzvami, myslíme si, že ľudia by mali experimentovať s technologickými riešeniami. Svet potrebuje viac takých ľudí, akými sú Erik a jeho partneri. Takže ak sa cítite byť novým technologickým talentom, zamyslite sa nad Erikovým príbehom a pridajte sa k jeho technickej krížovej výprave!

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Ushahidi: **www.ushahidi.com**
White African Blog: **www.whiteafrican.com**
AfriGadget: **www.afrigadget.com**

JUŽNÝ SUDÁN



Hlavné mesto: Juba

Počet obyvateľov: 10 625 176

Rozloha: 644 329 km^2

Úradné jazyky: angličtina

Hrubý domáci produkt (HDP): Nedostupný údaj

HDP na obyvateľa: Nedostupný údaj

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): Neznámy

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **Stredovek** – Egypťania a Arabi útočili v stredoveku na Sudán kvôli jeho prírodným zdrojom.
- **19. storočie** – V deväťnástom storočí domorodí Azandeovia bojovali proti Francúzom a Belgičanom, aby si zachovali svoju nezávislosť.
- **70. roky 19. storočia** – V 70. rokoch 19. storočia sa Egypt snažil prevziať kontrolu nad touto oblasťou a založil provinciu Equatoria, ktorá v roku 1889 prestala slúžiť ako egyptská predsunutá základňa.
- **1924** – Na začiatku 20. storočia bol Sudán spravovaný s egyptskou pomocou ako britská kolónia. Od roku 1924, britskí panovníci presadzovali politiku riadenia Sudánu ako dvoch v podstate nezávislých teritórií – vzdelanejší moslimský sever a zaostalý, nevzdelaný kresťanský juh. V roku 1947 sa Briti neúspešne snažili spojiť Južný Sudán s Ugandou.
- **1956** – Sudán získal v roku 1956 nezávislosť od Británie a Egypta.
- **2011** – V januári 2011 sa konalo referendum o tom, či má Južný Sudán vyhlásiť nezávislosť od Sudánu. Za nezávislosť hlasovalo 9. júla 2011 až 99 % obyvateľov.
- **Súčasnosť** – Južný Sudán bojuje proti minimálne siedmim ozbrojeným skupinám v deviatich zo svojich desiatich štátov. To viedlo k vysídleniu tisícov ľudí. Lord's Resistance Army (LRA – Božia armáda odporu) Josepha Konyho pôsobí v rozľahlej oblasti, do ktorej patrí aj Južný Sudán.

Emmanuel Jal, fotografia © Dave Watts

DIEŤA VOJNY MEDZINÁRODNOU RAPOVOU SUPERHVIEZDOU

Emmanuel Jal, zakladateľ organizácie Gua Africa

Ako sa mohlo stať, že Alica Keys je kamarátkou detského vojaka z Južného Sudánu? Nie, toto nie je ďalší príbeh o tom, ako si celebritná veľvyslankyňa adoptovala dieťa v núdzi. Toto je príbeh o Emmanuelovi Jalovi, mimoriadnej medzinárodnej rapovej hviezde, ktorý, na rozdiel od svojich náprotivkov, využíva hudbu na morálne účely. Navzdory všetkému Emmanuel prežil traumatické detstvo a teraz využíva svoj talent na to, aby napravil krivdy, ktoré spáchal v minulosti a aby zmenil budúcnosť ostatných mladých ľudí. Ako spieva v prvej vete svojho hitu *War Child* (Dieťa vojny): „Verím, že som prežil preto, aby som rozpovedal svoj príbeh, ktorý môže ovplyvniť životy."

Dejiny Sudánu sú poznačené obdobiami nepokojov, ale druhá občianska vojna, ktorá trvala viac než 20 rokov a oficiálne sa skončila v roku 2005, bola zničujúca. Vojnová bilancia: zanechala viac než dva milióny mŕtvych ľudí, hlad, choroby a viac civilných obetí ako ktorákoľvek vojna od druhej svetovej vojny[91]. A čo je ešte horšie, obe strany (ústredná vláda a povstalecké sily) naverbovali do svojich radov státisíce detí[92], vrátane Emmanuela Jala.

Emmanuel mal sedem rokov, keď mu vojaci lojálni vláde zabili matku. Jeho rodina podnikla zúfalé opatrenia, aby Emmanuela ochránila pred traumatickými následkami vojny. Poslali ho medzi tisíce detí, ktoré cestovali do Etiópie, kde mali byť v bezpečí. Ale riziká boli veľké a Emmanuela a mnohé iné deti chytila Sudan People's Liberation Army (SPLA – Sudánska ľudovo-oslobodzovacia armáda). Zaviedla ich do vojenských výcvikových táborov v buši.

Po niekoľkých rokoch hrozných bojov v prvej línii sa Emmanuelovi a ďalším 300 deťom, známym ako „stratení chlapci", podarilo ujsť. Mučivú trojmesačnú cestu do bezpečia prežilo len pár z nich, ale Emmanuelovo hrdinstvo sa dočkalo odmeny, keď ho ako jedenásťročného zachránila pozoruhodná humanitárna pracovníčka Emma McCuneová. Emma prepašovala Emmanuela do Kene, kde ho zapísala do školy, ale Emmanuel sa čoskoro musel znovu starať sám o seba. Len o niekoľko mesiacov po tom, čo stretla Emmanuela, Emma zahynula pri dopravnej nehode.

Teraz už asi viete, prečo je Emmanuelov príbeh mimoriadny. Emmanuel priznáva, že keď Emma zomrela, bolo budovanie si života v slumoch neľahkou úlohou. Ale našťastie našiel niečo, čo posilnilo jeho nezlomnosť – hudbu. „Keď som bol v Keni, bol som vystresovaný

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Jedna z celkom nových tried v Gua Africa's Emma Academy v Južnom Sudáne, fotografia © Gua Africa

Skupina študentov, ktorých sme stretli v Nairobi, a ktorí získali štipendium Gua Africa

Emmanuel Jal, fotografia © Geoff Pugh

Gua Africa, fotografia © Gua Africa

a zmätený; nevedel som, čo robiť, tak som začal chodiť do kostola, kde som videl ľudí spievať a tancovať. Hudba bola dobrá. Aj keď sa mi farári nepáčili, začal som chodiť do kostola každú nedeľu, pretože sa mi páčila hudba."

Napriek tomu, že nemal žiadne hudobné vzdelanie, Emmanuel začal od tejto chvíle hľadať inšpiráciu a smerovanie v hudbe a stal sa z neho veľký fanúšik hip hopu. Náboženstvo sa tiež stalo dôležitou súčasťou jeho života a z hitu P-Diddyho *Jesus my best friend* (Ježiš, môj najlepší priateľ) sa stala jeho obľúbená pesnička. „Dokonca aj gangstri dokážu spievať piesne pre Boha," povedal nám s nadšením. Ako dvadsaťročný, Emmanuel začal byť po prvýkrát stredobodom pozornosti a o svoju prvú pieseň *All we need is Jesus* sa podelil so svojou kongregáciou. „Celý kostol sa triasol, bolo to ohlušujúce," povedal Emmanuel hlasom, v ktorom znelo prekvapenie. Z tejto pesničky sa v Keni stal ohromný hit, ktorý vysielali aj v Spojenom kráľovstve.

Hudba sa pre Emmanuela nestala len prácou na plný úväzok, ale aj určitou formou terapie. Deliac sa s nami o svoju osobnú filozofiu vo vzťahu k sile hudby nám povedal: „Je to jediná vec, ktorá dokáže prehovoriť k tvojmu srdcu, k tvojej mysli a k tvojej duši. Dokáže ťa ovplyvniť aj bez tvojho povolenia.". Cítiac nutkanie využívať svoju hudbu na to, aby pomohol iným aj sebe, začal písať texty, ktoré volali po politickej zmene a mieri a nezávislosti v Južnom Sudáne.

V roku 2004 vydal svoj prvý album *Gua*, čo v jazyku nuer (jazyk kmeňa v Južnom Sudáne) znamená „dobro" a v sudánskej arabčine znamená „sila". Vďaka rapovaniu v arabčine, angličtine, svahilčine a v jazykoch dinka a nuer (rád by som vedel, v koľkých jazykoch dokáže repovať Eminem) tento album dosiahol ohromujúci úspech. Titulná pieseň Gua bola v Keni hitom číslo jeden a bola veľmi obľúbená medzi tými, ktorí boli postihnutí vojnovým konfliktom v Sudáne. Tu je časť textu:

V mojej domovine, v Sudáne
Nebude ani jedna sestra prinútená k nedobrovoľnému sobášu
A ani jednu kravu už násilne neodoberú
A ani jedna osoba už nebude hladovať
K ničomu nedokážem prirovnať
Čas, keď sa ľudia budú navzájom chápať
A keď mier nastane v mojej domovine, v Sudáne
Gua, Emmanuel Jal

Keď si do YouTube zadáte „Emmanuel Jal Gua", môžete si pozrieť a vypočuť jednu verziu tejto pesničky, ktorá je miliónkrát lepšia než samotný text na tejto strane. Emmanuelov štýl je úplne jedinečný. Poetický, oduševnený a obohatený africkými rytmami, spadá pod hip hop, ale nemôže byť vzdialenejší od počúvania Jay Z. Tento alternatívny štýl skombinovaný so sociálnym programom, ktorý vychádza z hĺbky jeho skúseností, je presne to, čo ľudí na Emmanuelovi priťahuje. Po tom, čo bol v roku 2005 pozvaný do Spojeného kráľovstva, aby vystúpil na podujatí Live 8, ujal sa ho hudobný producent a odvtedy sa jeho hudba ocitla v albume spolu so skupinami Coldplay, Gorillaz a Radiohead a jeho single znejú ako v televízii (v *ER*... skvelé!), tak aj na plátnach kín (*Blood Diamond*... ešte lepšie!). V roku 2008 Emma-

nuel vystúpil na koncerte usporiadanom pri príležitosti 90. narodenín Nelsona Mandelu a začiatkom roka 2012 sa začal predávať jeho tretí album.

Všetky texty Emmanuelových piesní uprednostňujú mier pred perzekúciou. Je to téma, ktorá rezonuje široko ďaleko, a pre ktorú státisíce ľudí počúva jeho hudbu. Ale okrem ovplyvňovania sveta prostredníctvom predaja albumov, Emmanuel používa svoju hudbu nespočetným množstvom spôsobov. Veľa peňazí, ktoré si hudbou zarobil, investoval do budovania lepšieho Sudánu. „Nikdy som nemal radosť z toho, že míňam peniaze na seba," povedal nám Emmanuel skromne. „Rád ich používam na to, aby mohol ísť niekto do školy."

Emmanuel už aj predtým, ako začal zarábať slušné peniaze, používal príjmy z príležitostných prác, napríklad z umývania áut, na zaplatenie školného deťom ulice a utečencom. Aby sformalizoval svoje úsilie, založil organizáciu *Consolidated Association for South Sudanese (CASS)*, z ktorej sa neskôr stala registrovaná charitatívna organizáciu *Gua Africa*. „Na vzdelávaní mi veľmi záleží, pretože zahraničná pomoc nám poškodila a ak chceme zachrániť náš národ, vzdelávanie je jediný spôsob, ako to dosiahnuť," povedal Emmanuel presvedčivo.

Hlavným programom organizácie Gua Africa, ktorá sídli v Južnom Sudáne a Keni, je poskytovať útočisko, sponzorstvo a podporu mladým ľuďom z utečeneckých táborov. V domoch organizácie Gua Africa v Nairobi sme stretli Matthewa, jedného z 32-och mladých ľudí, ktorí v súčasnosti dostávajú podporu. Keď mal jedenásť rokov, stratil vo vojne súrodencov a jeho rodičia ho spolu s jeho jediným bratom prinútili opustiť Sudán. Viac než rok šli peši, alebo sa viezli na nákladných autách a nakoniec sa usadili v utečeneckom tábore Kakuma Refugee Camp v Keni, kde začali chodiť do školy spravovanej Organizáciou spojených národov (OSN).

Gua Africa úzko spolupracuje s táborom Kakuma, a práve odtiaľ vyslobodila Matthewa a jeho brata. Priviezla ich do Nairobi, kde sa im dostalo lepšieho vzdelávania. Obaja tvrdo pracovali, rozhodnutí čo najlepšie využiť novú príležitosť aj napriek tomu, že chodili do tried, v ktorých boli o polovicu mladší žiaci. To bola určite výzva pre hrdosť mladého človeka. Matthew je teraz na univerzite, kde študuje chirurgiu a ľudské zdravie. Počas jeho cesty mu bol Emmanuel Jal vzorom: „Ceníme si ho za to, čo robí. Obvykle počúvame jeho hudbu, akoby to bola pre nás nejaká lekcia. Veľmi nás povzbudzuje."

Matthew a jeho rovesníci sa po skončení štúdia chcú vrátiť do Južného Sudánu. Je to životné rozhodnutie, ktoré organizácia Gua Africa aktívne podporuje. Kým sa tak stane, Gua Africa musí dokončiť prvé centrum vzdelávania v Matthewovom domovskom meste Leer. Táto škola, pomenovaná Emma Academy na pamiatku Emmanuelovej záchrankyne, je odpoveďou na naliehavú potrebu vzdelávania v Južnom Sudáne, kde podľa odhadov organizácie UNESCO menej než 2 % detí dokončia základnú školskú dochádzku a kde je len 40 stredných škôl.[93] (Poznámka: Južný Sudán má 9 miliónov obyvateľov a je dvaapolkrát väčší než Spojené kráľovstvo, ktoré má skoro 4 000 stredných škôl)[94].

Napriek tomu, že je veľmi zaneprázdnený a žije v Spojenom kráľovstve, Emmanuelova väzba na organizáciu Gua Africa je ohromujúca. Aby získal finančné prostriedky pre Emma Academy, podrobil sa pôstu v trvaní 661 dní pod názvom „Strácam, aby som vyhrával". Jedol len jedno jedlo denne a peniaze, ktoré ušetril, daroval tomuto projektu. Povzbudzoval ostatných, aby urobili to isté. Takýmto spôsobom získal 200 000 dolárov. „Myslel som si, že som

Emmanuel Jal vedie kampaň pod názvom „Chceme mier“

Motto kampane „Chceme mier“, fotografia © Kemi Davies

dosť známy na to, aby som rýchlo dokázal získať tieto peniaze,“ povedal nám Emmanuel priznávajúc, že podcenil to, ako dlho mu bude trvať dosiahnutie tohto cieľa.

Ani dva roky obmedzeného príjmu kalórií Emmanuela neodradilo: rozprával nám o novom pláne zameranom na získavanie finančných prostriedkov, ktorý nazýva Modern Day Nomad Campaign (Kampaň moderného nomáda). „Odídem z domu, zavriem ho a nevrátim sa doň, až kým nevyzbieram 1,5 milióna dolárov!“ povedal nám medzi výbuchmi smiechu. Keďže sme počas nášho rozhovoru s Emmanuelom vnikli do jeho excentrického chovania, sme presvedčení, že Emmanuel svoj cieľ dosiahne bez ohľadu na to, ako dlho by musel žiť ako nomád.

Aj keď sa môže zdať, že 1,5 milióna dolárov je veľa peňazí, táto suma sa zhoduje s Emmanuelovou víziou budúcnosti. Chce, aby organizácia Gua Africa „bola schopná pomáhať všade tam, kde je to potrebné“ a chce to dosiahnuť „vypracovaním rôznych typov scenárov, ktoré by

inšpirovali svet". Emmanuel okrem svojej hudby a charitatívnej práce experimentuje skoro so všetkými exitujúcimi médiami, ktoré by mu pomohli toto jeho posolstvo šíriť. Okrem toho, že je spevákom, je aj hercom (dokumentárny film o jeho živote pod názvom *War Child* – Dieťa vojny – bol nakrútený v roku 2008), spisovateľom (jeho autobiografia bola vydaná v roku 2009 a píše hlavné články pre noviny vrátane novín Guardian), a tiež aktivistom.

Aj keď Emmanuel podporuje kampane a programy organizácií, akými sú Amnesty International a Oxfam, má svoj osobný program aktivistu. Spustil svoju vlastnú kampaň *We Want Peace (WWP)*, ktorá prebiehala v tom istom čase ako referendum konané v Južnom Sudáne. Táto globálna kampaň si stanovila odvážny cieľ: zvyšovať informovanosť o základných zásadách spravodlivosti, rovnosti, zjednotenia a predchádzania konfliktom prostredníctvom hudby po celom svete.

Kampaň WWC opäť demonštruje silný potenciál, ktorý hudba zohráva v sociálnej zmene, a preto sa táto kampaň sústredí na osobnosti ako Alicia Keys, George Clooney, Richard Branson a Kofi Annan. Kampaň WWC vyzýva ľudí k tomu, aby podnikli pár jednoduchých krokov k presadzovaniu mieru a aby následne vystupovali ako „vojaci mieru" (pekný nápad). Ku koncu roka 2012 kampaň mala takmer milión vojakov mieru. Keď sme si prezerali zoznam celebrít, z ktorého nám padla sánka, a ktoré podporovali kampaň WWP, premýšľali sme nad tým, ako je možné, že Emmanuel je vo vzťahu k svojej práci taký skromný. Keď sme sa ho spýtali, na čo je najviac pyšný, nesmelo nám odpovedal: „Ani neviem, len robím to, čo robím. Chcem robiť niečo, čo je odlišné, to je všetko."

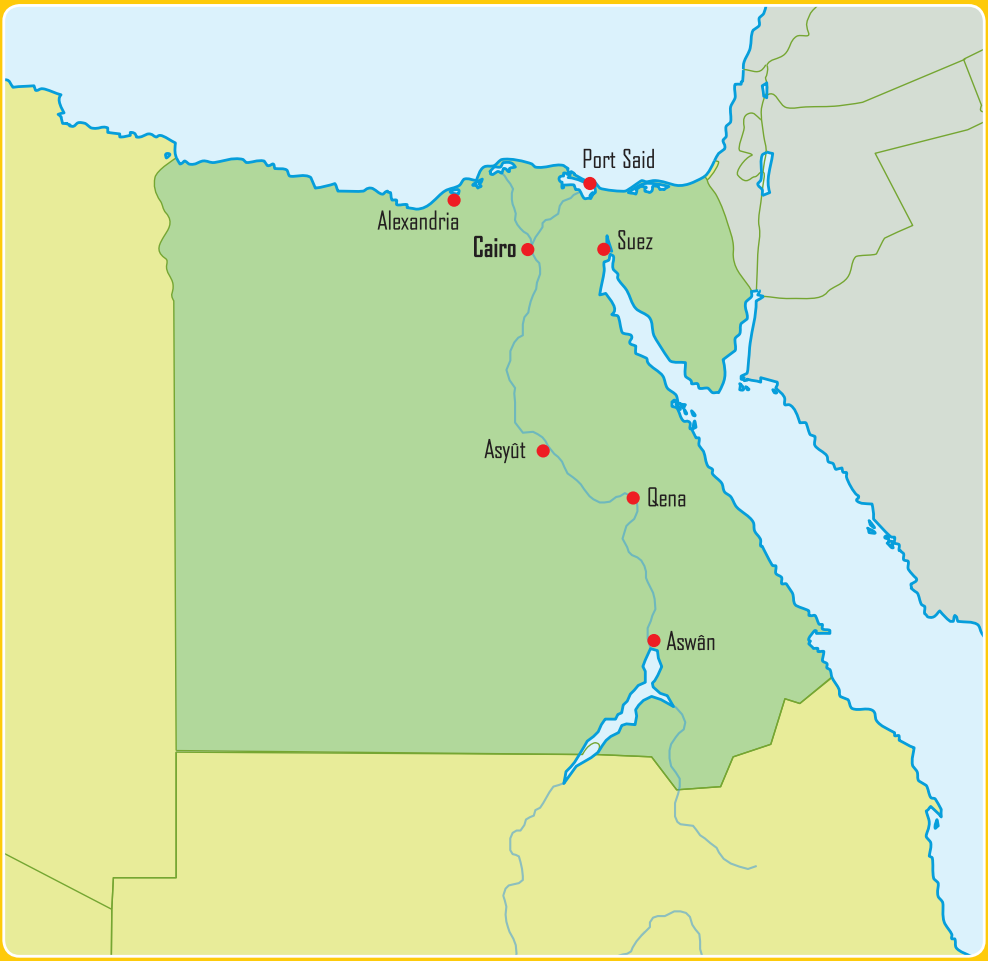
Ale kniha *Na vzostupe* je o oslavovaní neskutočného úspechu sociálnych podnikateľov, akým je aj Emmanuel Jal, takže by sme sa ním mali popýšiť. Asi by sme zašli veľmi ďaleko, keby sme ho vyzdvihovali ako niekoho, kto prispel k zabezpečeniu mierového priebehu referenda v Sudáne, ale určite môžeme povedať, že spolu s jeho armádou „vojakov mieru" jeho odkaz zohral významnú úlohu. V roku 2011 viac než 99 % obyvateľov Južného Sudánu hlasovalo za nezávislosť a v júli sa Južný Sudán stal nezávislou krajinou.[95] Podobne ako mnohí obyvatelia Južného Sudánu, aj Emmanuel považuje toto historické rozdelenie za vzrušujúcu príležitosť na napredovanie.

Aj keď budúcnosť tejto krajiny spočíva v neistých rukách novej vlády, ľudia ako Emmanuel Jal sú tí, ktorí robia skutočné zmeny. Emmanuelova práca je dôkazom toho, čo je možné dosiahnuť zainteresovaním verejnosti – chce, aby si milióny jeho stúpencov uchovávali Južný Sudán vo svojich srdciach a mysliach a snaží sa o to, aby mladí ľudia tejto novovzniknutej krajiny mali vedomosti a príležitosti, ktoré potrebujú na to, aby sa história neopakovala.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Gua Africa: **www.gua-africa.org**
Emmanuel Jal: **www.emmanueljal.org**
We Want Peace: **www.we-want-peace.com**

EGYPT



Hlavné mesto: Káhira

Počet obyvateľov: 83 688 164

Rozloha: 1 001 450 km^2

Úradné jazyky: arabčina

Hrubý domáci produkt (HDP): 515,4 mld. USD

HDP na obyvateľa: 6 500 USD

Index chudoby MMF (spomedzi 190 krajín): 122. miesto

HLAVNÉ DÁTUMY V DEJINÁCH:

- **3150 pred n. l.** – Zjednotené egyptské kráľovstvo založil v roku 3150 pred naším letopočtom kráľ Menes. Nasledovala séria dynastií, ktoré vládli Egyptu počas nasledujúcich troch tisícročí, postavili mnohé pyramídy a zázraky Egypta. Egypt bol 3000 rokov svetovou superveľmocou.
- **1. storočie** – V prvom storočí priniesol kresťanstvo do Egypta svätý kazateľ Marek, ale neskôr moslimskí Arabi v roku 639 začlenili Egypt do islamskej ríše a vládli jej až do invázie osmanskej ríše v 15. storočí.
- **1798** – Krátka invázia do Egypta, ktorú viedol Napoleon Bonaparte, začala v roku 1798. Otomanské, mamlucké a britské vojenské sily vyhnali Francúzov z Egypta v roku 1801. V dôsledku chaosu, ktorý v Egypte nastal, sa osmanská nadvláda skončila a Muhammad Ali, ambiciózny a schopný vodca, založil dynastiu, ktorá vládla Egyptu až do revolúcie v roku 1952. Následne sa táto dynastia stala bábkou v britských rukách.
- **1922** – Aj napriek tomu, že Egypt získal 28. februára 1922 nezávislosť od Spojeného kráľovstva, britská nadvláda trvala od roku 1882 až do 18. júna 1953, keď sa z Egypta stala republika a britských poradcov vypovedala z krajiny.
- **1967** – V roku 1967 Izrael napadol a okupoval egyptský Sinajský polostrov a Pásmo Gazy, ktoré Egypt okupoval od arabsko-izraelskej vojny v roku 1948.
- **1973** – V roku 1973 sa Egyptu spolu so Sýriou podaril úspešný protiútok proti izraelským vojenským silám okupujúcim Sinajský polostrov a Golanské výšiny a Egypt týmto získal časť sinajského územia, ktoré Izrael zabral pred šiestimi rokmi.
- **2011** – 25. januára 2011 sa začali rozsiahle protesty proti 30-ročnému režimu prezidenta Mubaraka.

Raghda El Ebrashiová

ARMÁDA ŠTUDENTOV NÚTI EGYPT PRACOVAŤ

Raghda El Ebrashiová, zakladateľka organizácie AYB-SD

Prvá egyptská sprostredkovateľňa práce pre sociálne znevýhodnených ľudí *Alashanek Ya Balady for Sustainable Development (AYB-SD)* v súčasnosti registruje 1 000 študentov v celom Egypte. Táto agentúra ročne poskytuje tisíckam ľudí školenia, prípravu a pracovné príležitosti. Raghada začínala mladá a nebolo to pre ňu ľahké, ale dokázala prekonať zložité obdobia a je presvedčená o svojom základnom cieli: zbaviť chudoby nielen Egypt, ale aj celý svet.

Do Egypta sme pricestovali pár týždňov po revolúcii, ktorá zvrhla 30-ročnú vojenskú vládu prezidenta Mubaraka. Hoci je to rozvinutejšia krajina než ktorákoľvek z tých, ktoré sme navštívili, rozsah kamufláží pre turistov, ktoré dokážu vytvoriť dymovú clonu a ukryť problémy krajiny, je ohromujúci. Najväčším problémom mladých ľudí je nezamestnanosť. Egypt má 81 miliónov obyvateľov. Je najhustejšie obývanou krajinou v arabskom svete a zároveň aj najmladšou: dve tretiny obyvateľov nemajú ani tridsať rokov.[96] Táto veková skupina tvorí 90 % nezamestnaných ľudí v krajine, čo znamená, že bez práce je viac než 8 miliónov ľudí.[97]

Podobne ako mnohé krajiny globálneho Juhu, aj v Egypte je rozdiel medzi chudobnými a bohatými veľmi ostrý a vzájomná komunikácia medzi týmito dvomi skupinami v podstate neexistuje. Raghda El Ebrashiová sa narodila do privilegovanej rodiny a nezažila nič z toho, čo sa dialo mimo jej zámožného životného štýlu v Káhire. Zmena nastala, keď sa zúčastnila na školskom výlete do Sharkeyi, oblasti s omnoho nižšou životnou úrovňou vzdialenej 100 kilometrov od hlavného mesta. A práve tu stretla úplne cudzieho človeka, ktorý zmenil jej život.

Raghda mala 12 rokov, keď stretla Om Fathyovú, starú ženu, ktorá pozvala Raghdu do svojho domu. Na svoje zdesenie Raghda uvidela len malú izbu bez strechy uprostred poľa. „Kde je klimatizácia?“ spýtala sa naivne. Om Fathyová jej predstavila svoje deti a vysvetlila jej, že len zriedka má v dome pokope všetkých sedem chlapcov, pretože nedostatok miesta ich núti spať na zmeny. Napriek nedostatku materiálneho majetku bola Raghda očarená týmto neznámym svetom a bola šokovaná, že v mnohých smeroch jej pripadal bohatší než ten jej.

Raghda, odvážna mladá tínedžerka so správne sformovanými názormi, sa vrátila do Káhiry s ultimátom. Ak nebude môcť každý týždeň navštevovať Om Fathyovú a jej deti, nebude chodiť do školy. Po týždni chodenia poza školu jej rodičia ustúpili a Raghda sa až do

عشانك
يا بلدي

Tayatiii
Set el Bet
عشانك
يا بلدي

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Kampaň na vytváranie pracovných miest organizácie AYB

Raghda organizuje seminár AYB

Raghda podpisuje zmluvu o financovaní so spoločnosťou Nissan

V kancelárii organizácie AYB

svojich 16-tich rokov tešievala na víkendy, počas ktorých chodila do Sharkeyi. „Tam som sa naučila, čo znamená zábava," povedala s radosťou v očiach.

Okrem niekoľkohodinovej zábavy si Raghda tiež uvedomila, že má schopnosť robiť niečo, čo má význam. Pri jednoduchých veciach, ako napríklad keď pomocou paličiek učila chlapcov písať slová do piesku, si uvedomila, že znevýhodneným Egypťanom by mohla pomôcť, aby žili udržateľnejší a dôstojnejší život. Tak si vypracovala vlastný program vrátane hodín gramotnosti a umenia pre ľudí z chudobných komunít. Len na objasnenie, Raghda to robila, keď mala 12 až 16 rokov. Zmätení tým, ako to Raghda dokázala, sme sa jej spýtali: „Brali ťa ľudia vážne?". „Samozrejme, že nie," odpovedala s úsmevom.

Keď Raghda ako šestnásťročná nastúpila na univerzitu (je to vek, v ktorom väčšina študentov v Egypte začína študovať na univerzite), mala jasnú víziu, ale jej ciele sa nezmenili. „V 16-tich som chcela robiť všetko po svojom. Chcela som národnú akadémiu, v rámci ktorej by študenti mohli prispievať k rozvoju komunity. Chcela som motivovať mladých ľudí, aby niečo pre Egypt urobili. Ale 16-ročný mladý človek si nemohol založiť mimovládnu organizáciu a stať sa generálnym riaditeľom."

Steny v kanceláriách organizácie AYB-SD v Káhire sú ozdobené svojráznymi citátmi, ktoré v stručnosti vyjadrujú jej charakter, napríklad: Úspech prichádza so slovom „môžem", neúspech so slovom „nemôžem" (Poznámka prekladateľa: Ide o slovnú hračku. Slovo „can" znamená „plechovka", ale aj „môcť" – pozri obrázok nižšie). Pridržiavajúc sa tohto motta sa Raghda nikdy nenechala odradiť byrokraciou. Ako prváčka na vysokej škole začala navštevovať káhirské univerzity a žiadala študentov, aby dobrovoľne poskytovali svoje vedomosti počas školení sociálne znevýhodnených ľudí. Zameriavajúc sa na schopnosti potrebné na to, aby sa ľudia mohli zamestnať, ako napríklad angličtina a informačné technológie, študenti prichádzali v celých húfoch. Čoskoro si získala 100 mladých ľudí, ktorí sa zaviazali zohrať svoju úlohu v rámci pracovnej sily, ktorá predtým nikdy neexistovala.

Keďže študenti sú študenti, nevenovali sa len práci a môžete sa spýtať „prečo by sa aj mali?". Ale keď žijete vo svete obklopenom očami, ktoré vás ustavične sledujú, oplatí sa byť nenápadným. Bohužiaľ, v zmýšľaní štátu, ktorý všetko kontroluje, je potrebné tých, ktorí sa neboja prehovoriť, umlčať. „Povedzme, že sme mali dlhodobý vzťah so štátnou bezpečnosťou," povedala Radghda nesmelo. Vláda sa veľmi snažila zrušiť organizáciu AYB-SD už od jej začiatku, ale Raghda sa odmietla podrobiť zastrašujúcim taktikám.

Po dlhom období napätia jeden súcitný minister hodil Raghde záchranné lano. Pozval organizáciu AYB-SD, aby riadila projekt distribúcie potravín a útulkov pre 10 000 ľudí žijúcich vo veľmi chudobných oblastiach Káhiry. Ak to dokáže, dostane povolenie na riadenie organizácie AYB-SD. Nevinná a nepripravená Raghda zvolala svojich študentov a hoci mali dokončiť svoju prácu, bol to totálny chaos. Preto nie je žiadnym prekvapením, že Raghda sa cítila úplne porazená: „Musím vám povedať pravdu. Rozhodla som sa nechať to tak. Rozhodla som sa pracovať ako dobrovoľníčka v iných mimovládnych organizáciách, pretože som nevidela žiadnu inú možnosť, ako získať povolenie."

Zaujímavé je, že väčšina sociálnych podnikateľov, ktorých sme stretli, sa priznala, že v určitej fáze mali chuť hodiť flintu do žita. Nie sú to ľudia, ktorí sa vzdávajú bez boja, ale keď

sa pozriete, aké veľké sú niektoré ich výzvy, ľahko zistíte, že sa môžu zdať neprekonateľné. Je jasné, že keď ľudia pripustia, že môžu zlyhať, nik by ich nemal odsudzovať; niečoho sa vzdať si neraz vyžaduje viac odvahy, než v tom pokračovať.

Ale napriek Raghdiným najväčším obavám, tento projekt nebol ani zďaleka neúspešný. Minister, spokojný s prácou organizácie AYB-SD, nakoniec podpísal stoh papierov, ktorým jej priznal status potrebný na výkon činnosti bez toho, aby ju polícia naďalej obťažovala. V tomto prípade Raghda zvíťazila nad byrokratickým štátom. Bol to boj, ktorý by mnoho iných ľudí prehralo. Nové postavenie umožnilo Raghde realizovať svoju víziu po celej krajine. V roku 2002 spustila kampaň na desiatich univerzitách a formálne začala poskytovať licencie na využitie jej obchodného modelu. Vďaka usmerneniu, ktoré poskytovalo ústredie v Káhire, študenti začali v Egypte zapúšťať korene. Všetci sa zameriavali na poskytovanie školení, ktoré by pomohli sociálne znevýhodneným skupinám občanov nájsť si prácu.

Je ťažké pochopiť, ako si našla čas, ale Raghda dokončila univerzitu s bakalárskym diplomom v oblasti riadenia podnikov. Keďže už zvládla riešiť viacero úloh naraz, rozhodla sa riadiť organizáciu AYB-SD ako dobrovoľníčka a zároveň sa venovať svojmu zamestnaniu na plný úväzok (je úžasné, že ešte stále to robí). Nájsť si svoje vlastné smerovanie v kariére bolo pre Raghdu ťažšie, než si dokázala predstaviť a jej prvé zamestnanie, v rámci ktorého predávala mydlá pre nadnárodný konglomerát, nebolo to, po čom túžila. „Nemohla som to zniesť. Klamala som pre peniaze," povedala so smiechom. Nakoniec sa rozhodla prednášať a začala si robiť PhD. Stala sa prvou Egypťankou, ktorá kedy napísala doktorandskú prácu o sociálnom podnikaní.

Toto obdobie štúdia priviedlo Raghdu k tomu, aby začala pochybovať o organizácii AYB-SD. „Kládli sme si otázky ako napríklad „dokáže si niekto s lepšími počítačovými znalosťami nájsť prácu a vyhnúť sa začarovanému kruhu chudoby? Nie." Odpoveď na všetky takéto dôležité otázky bola nie. Bol to šok." Preto sa Raghda vrátila k základom. Začala sa venovať telekomunikačnému odvetviu a zaujímala sa o to, aké zručnosti a schopnosti toto odvetvie vyžaduje. Riaditeľ predaja nadnárodnej telekomunikačnej spoločnosti pôsobiacej v Egypte jej jasne vysvetlil požiadavky na zamestnanca: „Prečo, pre všetko na svete, by som potreboval, aby hovoril anglicky?! Pracuje v oblastiach, v ktorých ľudia nehovoria anglicky. Obchodný zástupca musí vedieť predávať."

Vedela, že táto telekomunikačná spoločnosť chce preniknúť do vidieckych regiónov, preto Raghda začala rokovať o spolupráci. Zaškolí desať ľudí z chudobných komunít v oblasti predaja a bude dotovať ich mzdy, ak podnik dá týmto ľuďom šancu. Dotovanie miezd bolo otázkou princípu, nakoľko Raghda považovala plat vo výške 30 libier, ktorý spoločnosť platila, za neprijateľne nízky. Hoci bola spoločnosť touto ponukou znepokojená, súhlasila s ňou a bola nadšená, keď zamestnanci, ktorých zaškolila organizácia AYB-SD, predstihli všetky očakávania. Táto spoločnosť je teraz hlavným partnerom organizácie AYB-SD a v roku 2009 ju požiadala o ďalších 400 obchodných zástupcov. Zároveň súhlasila s tým, že im bude mesačne platiť 75 libier plus provízie. Dobrý výsledok.

V organizácii AYB-SD je tento model v súčasnosti štandardom. Organizácia využíva svoju sieť študentských koncesií (ktorých je desať v celej krajine), skúma potreby odvetví a škôl

Úspech prichádza so slovom „môžem" a neúspech so slovom „nemôžem"
Chytľavé frázy ozdobujú steny

Nadlinková reklama

ľudí z marginalizovaných komunít v zručnostiach, ktoré tieto odvetvia potrebujú. Ide hlavne o administratívu, pohostinské služby, prácu s textilom, domáce práce, opatrovateľstvo, predaj a o veľa iných odvetví. Následne organizácia zaraďuje ľudí na jednotlivé pracovné miesta, rokuje o férových zmluvách a poskytuje nepretržitú podporu v oblasti školenia. V rokoch 2010 – 2011 sa organizácii podarilo zamestnať 2 000 ľudí a uzatvorila partnerstvo s impozantným množstvom súkromných spoločností, ako napríklad Pepsi, Vodafone, Aramex, Shell, Nissan, Samsung a iné.

AYB-SD okrem toho podporuje aj podnikanie. Ľuďom, ktorí majú záujem o založenie malého podniku, organizácia poskytuje školenia v oblasti výroby keramiky, textilu, mechaniky a údržby mobilných telefónov. Následne poskytuje pôžičky a radí v oblasti budovania kapacít, aby ľuďom pomohla so založením a rozvíjaním ich podnikov. Týmto prístupom sa organizácia stáva holistickejšou než mnoho iných, ktoré sa zaoberajú mikrofinancovaním. Dodnes poskytla 1 000 pôžičiek osobám v núdzi, ktoré by inak takúto šancu nedostali.

Ale pre Raghdu je to len vrchol ľadovca. 44 % obyvateľov Egypta zarába menej než 2 doláre za deň[98], a preto verí, že organizácia AYB-SD musí myslieť vo veľkom. V skutočnosti spustila kampaň Foq El Khat („Nad čiarou") len niekoľko dní predtým, ako sme ju navštívili. Cieľom tejto kampane je pomôcť desiatim miliónom Egypťanov prekročiť do roku 2020 hranicu chudoby. Je to odvážne a smelé, ale taká je aj Raghda a jej zoznam podporovateľov ukazuje, koľko ľudí je presvedčených, že to dokáže. Je spolupracovníčkou organizácie Ashoka, organizácia Synergos ju ocenila ako „sociálnu inovátorku arabských krajín", organizácie Schwab Foundation a World Economic Forum ju označili za „mladú globálnu líderku" a v mnohých prieskumoch sa dostala medzi najvplyvnejších sociálnych podnikateľov v Egypte a širšom svete.

Pokiaľ ide o financovanie svojej vízie, Raghda rozumne rozdelila príjmy v rámci portfólia rôznych príjmových tokov. Uvádza tri hlavné spôsoby, akými organizácia AYB-SD získava peniaze: po prvé, „peniaze zamerané na poslanie" – príjmy od spoločností, ktoré platia za sprostredkovanie práce; po druhé „peniaze týkajúce sa poslania" – príjmy generované prostredníctvom vlastných sociálnych podnikov vrátane firmy, ktorá sa zameriava na organizovanie školení ako vo verejnom, tak aj v súkromnom sektore; a nakoniec „peniaze netýkajúce sa poslania" – peniaze získané prostredníctvom podnikov, ktoré nemajú nič spoločné s poslaním – napríklad spoločnosť, ktorá sa zaoberá navrhovaním interiérov, a ktorá svojim klientom ponúka služby v oblasti navrhovania značiek a grafických návrhov.

Takéto rozdelenie príjmov pomohlo Raghde vyhnúť sa stresu, ktorý je spojený so získavaním finančných prostriedkov. Namiesto toho nemôže spať preto, lebo rozmýšľa nad veľkými otázkami. „Problémy sa v organizácii vyskytujú každý deň, ale v porovnaní s naším hlavným cieľom – zmierňovaním chudoby – sú to len triviálne problémy," povedala. Pre nás je to charakteristika Raghdinho štýlu. Neustále sa zaoberá potrebami iných ľudí. Nedávno odmietla štipendium, ktoré jej ponúkli na základe ocenenia organizácie Ashoka. Požiadala o to, aby tieto peniaze darovali niekomu, kto potrebuje podporu.

Keď nám to Raghda povedala, z chuti sme sa zasmiali. Je prvou sociálnou podnikateľkou, ktorú sme stretli, a ktorá je dosť bláznivá na to, aby rozdávala peniaze. Ale Raghda je veľmi zásadová, keď ide o zakladanie „ľudových organizácií" spoliehajúcich sa na seba a nie na to, aby ona bola pri kormidle. „Ak zajtra zomriem a jeden z našich pracovníkov dá preto výpoveď, tak sme zlyhali," povedala nám. Aj keď je to obdivuhodná ambícia, sme presvedčení, že organizácia AYB-SD a Egypt potrebujú Raghdu tak ako nikdy predtým. Egypt sa zbavil diktatúry a je krajinou, ktorá bude potrebovať vizionárov ako Raghda, ktorí dokážu vytvárať lepšiu budúcnosť, v ktorej pôjde v prvom rade o ľudí a politické diktatúry budú uložené na večný odpočinok.

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

AYB-SD: **www.ayb-sd.org**

Sherif El Ghamrawy

ŽIŤ LEN ZO ŠALÁTOVÉHO LISTU V ODPADKOVOM KOŠI

Sherif El Ghamrawy, zakladateľ organizácie Basata and Hemaya

Keď pricestujete do *Basaty,* eko-rezortu na pobreží zálivu Aqaba v Egypte, je to trochu ako vo filme *Pláž*, len s tým rozdielom, že tu nie je dažďový prales. Priamo uprostred ničoho nájdete kúsok raja – krištáľovo čistú vodu, nepoškvrnené biele pláže a členité pohorie. Basata je už 30 rokov miestom zmien, ktoré robí jej zakladateľ Sherif El Ghamrawy. Je to sociálny vojak, ktorý chce premeniť sinajskú oblasť, a preto sa snaží riešiť každý sociálny a environmentálny problém a z každého hosťa si chce urobiť nového najlepšieho priateľa.

Egyptský východný región Sinaj je známy z viacerých dôvodov: Sharm el Sheikh, Mekka, all-inclusive hotely; Hora Sinaj, hora, na ktorej bolo Mojžišovi zjavených Desať prikázaní; a prchký vzťah s predchádzajúcim okupantom – Izraelom. Ale Sherif El Ghamrawy sem v 80. rokoch neprišiel ani z jedného z týchto dôvodov. Prišiel sem hľadať miesto, kde by sa znovu mohol cítiť ako človek – preč od frenetickej zapáchajúcej Káhiry.

Vysvetľujúc svoje pocity nám so srdečným úsmevom povedal: „Žil som vo veľkej vile s veľkou záhradou a mal som dobrú prácu v centre mesta, ale nevidel som v tom zmysel. Otec sa ma spýtal, „Prečo, Sherif?“. Vysvetlil som mu, že žiť v Káhire je ako žiť zo šalátového listu v odpadkovom koši.“ Sherif je stavebný inžinier, a preto mala jeho rodina vysoké očakávania vo vzťahu k jeho profesionálnej budúcnosti. Ale Sherif sa rozhodol pre iný život. Basata je od Káhiry vzdialená osem hodín cesty, počas ktorej nevidíte nič iné, len pieskové scenérie.

Mnoho ľudí v súčasnosti sedí a rozmýšľa o odchode z mesta a o živote na nádhernej pláži, ale koľkých, ktorí takýto krok urobili, poznáte? Nuž, Sherif je jedným z tých mála odvážlivcov, pre ktorých má odvaha väčšiu váhu než opatrnosť – je to vlastnosť, ktorú sme spozorovali u mnohých sociálnych podnikateľov. V roku 1982 si otvoril obchod v malej zátoke na východnom pobreží Sinaja s vágnou predstavou o mieste, kde by sa stretávali kultúry a životné prostredie by bolo prioritou. V protiklade ku Káhire pomenoval toto miesto Basata, čo znamená „jednoduchosť“.

Hoci to Sherif vtedy ešte nevedel, vybudoval jeden z prvých eko-rezortov na svete, ktorý funguje už 30 rokov a je jedným z najdlhšie prevádzkovaných rezortov tohto typu. Z pár bambusových chatrčí a vedrových spŕch vyrástla rozsiahla škála ubytovacích služieb

V SMERE HODINOVÝCH RUČIČIEK:

Basata – najkrajší z eko-rezortov

Upratovací personál organizácie Hemaya v miestnej nemocnici

Recyklačná prevádzka organizácie Hemaya

Triedenie odpadu

vrátane nádherných chát, ktoré sú ako stvorené na romantickú dovolenku. Voda preteká recyklačným systémom a drahý proces odsoľovania morskej vody sa využíva len v prípade potreby. Po západe slnka sa zapália sviečky a morský vánok vytvára prirodzenú klimatizáciu.

Basata je sebestačnou „bublinou" v púšti, ktorá uspokojuje všetky potreby Sherifovej rodiny, jeho hostí a širšej komunity. Okrem chatrčí a chát je tu škola, mešita, zvieracia farma, zeleninová záhrada, obchod s ručne vyhotovenými výrobkami a pekáreň. Ale aj napriek tejto expanzii sa charakter Basaty nikdy nezmenil. Všetky moderné veci, ako napríklad televízia a internet, sú zakázané a zmysel pre komunitu je kľúčom k úspechu. Ľudia sa schádzajú, aby si uvarili jedlo a každý večer môžete ochutnať miestne jedlá – jedny z najlepších, aké sme počas našej cesty jedli. Za tento prístup sa Basate dostalo niekoľko ocenení v Egypte aj mimo neho. Sherif v roku 2006 získal prestížnu cenu Responsible Tourism Award a v roku 2009 bol nominovaný na cenu Condé Naste Environmental Award.

Bohužiaľ, developeri na susednom pozemku si podobnú chválu nezaslúžia. Pre 99 % hotelových spoločností má zisk prednosť pred ľuďmi a betón pred komunitou. „Nerád používam toto prirovnanie, ale je to ako keby znásilňovali krajinu. Cestovný ruch je len módou. Keď tá móda pominie, čo urobíme so všetkým tým betónom?" pýta sa Sherif so skutočným zármutkom na tvári.

O chvíľu neskôr zavolal jedného pracovníka a začal kričať v arabčine ukazujúc na more. Najprv sme boli úplne zmätení, ale potom sme zistili, čo sa deje. Rybári rozťahovali svoje siete po koralovom útese, ktorý sa tiahne pozdĺž pobrežia Basaty. Jeho kolega utekal na breh a začal kričať. Rybári rýchlo odišli, Sherif si sadol a vzdychol: „Stále treba bojovať, stále treba bojovať."

Žiaľ, medzinárodné hotelové siete a mnohí miestni ľudia nezdieľajú Sherifovo silné presvedčenie o rešpektovaní životného prostredia, a preto v roku 1996 založil mimovládnu organizáciu *Hemaya*, čo znamená „ochrana". Na rozdiel od mnohých oblastí v Afrike, toto nie je oblasť, v ktorej by pôsobilo veľa mimovládnych organizácií. Odvtedy čo Izrael odišiel v roku 1979 zo Sinaja a odovzdal ho späť Egyptu, je tento región zanedbávaný a vláda sa zaujíma len o cestovný ruch. Chýbajúca vládna podpora znamená, že organizácie ako Hemaya sa musia zúfalo snažiť zaplátať diery.

Hlavným projektom organizácie Hemaya, ktorý prebieha už od jej založenia, je spracovanie tuhého odpadu. Jednoducho povedané, zbierajú odpadky, triedia ich a predávajú recyklovaný výrobok. Uzatvorili zmluvy so stovkami hotelov na pobreží a s dvomi sofistikovanými triediacimi strediskami, v ktorých pracuje viac než 30 ľudí. Tu skladujú všetko to, čo môžu predať a rozdávajú veci, ktoré môže použiť niekto iný. Napríklad organický odpad ide miestnym farmárom, ktorí ho používajú ako krmivo pre zvieratá. Všetko čo zostane je bezpečne zlikvidované a na rozdiel od ostatných, odpad sa nespaľuje a ani sa nehádže do mora.

Práve tento projekt bol dôvodom, prečo sa Sherifova práca v organizácii Hemaya dostala do stredobodu pozornosti. Získal ocenenie od organizácie Ashoka, na medzinárodných konferenciách hovorí o riešeniach spojených s odpadovým hospodárstvom a egyptská vláda ho požiadala, aby tento model implementoval aj na iných miestach. Ale Sherif chce, aby sa ostatní pozerali a učili, aby to mohli robiť oni sami. Nie že by nemal záujem pomáhať ostatným, ale Hemaya rozšírila svoju pôsobnosť za hranice svojho počiatočného environ-

mentálneho zámeru a v súčasnosti sa zaoberá aj vzdelávacími, zdravotnými a sociálnymi otázkami, a preto má Sherif málo času na to, aby robil niečo iné.

„Dnes je všetko navzájom prepojené," vysvetlil Sherif, zatiaľ čo nám ukazoval svoj mimoriadne dlhý zoznam iniciatív. Poskytuje upratovacie služby na uliciach a v nemocniciach v okolitých mestách, organizuje pobrežnú hliadku pre miestnych ľudí, aby chránila ich vody, a financuje všetko možné, od veterných mlynov po vakcíny pre ťavy. Keď prídete do Nuweiby, vzdialenej 30 kilometrov od Basaty, uvidíte palmy, ktoré lemujú záliv, a umeleckú sochu ryby na kruhovom objazde – hádajte, vďaka komu?

Aj školy majú úžitok z toho, že Hemaya mení tvár Sinaja. Vďaka finančnej podpore od spoločnosti Vodafone všetky miestne základné školy dostali novú tvár, a tiež sa pokračuje v budovaní kliniky. Hemaya otvorila centrum pre mládež a pracuje s deťmi ulice. Budujú nové ihrisko, dokončili nové centrum ICT a o pár mesiacov chcú začať s projektom zameraným na podporovanie žien. Tento zoznam by mohol pokračovať... bláznivé, však? Preto niet divu, že nadácia Schwab Foundation udelila v roku 2008 Sherifovi cenu Egypt's Social Entrepreneur of the Year. Ale nás ešte trápili dve veľké otázky: Odkiaľ dostáva Sherif toľko finančných prostriedkov? A prečo sa miestna samospráva nesnaží zaplniť medzery?

Keď ide o získavanie hotovosti, Sherif priznáva, že peniaze nie sú prekážkou. Odpadové hospodárstvo až donedávna vykazovalo malý zisk, ktorý bol reinvestovaný do činností organizácie Hemaya. Aj keď neustále výkyvy predajných cien recyklovaného tovaru sťažujú predikciu ziskovosti, Sherif nemá obavu o získavanie peňazí, ktoré potrebuje. Má veľa bohatých priateľov, ktorých dokáže ľahko presvedčiť, keď sa spoľahne na svoj šarm. Ale jeho najväčším problémom je nájsť si na to čas – s týmto problémom sme sa stretli pri väčšine projektov. „Získavať peniaze nie je nič zložité, ale táto činnosť je profesia a ja si len ťažko na ňu nájdem čas."

Sherif robí všetku prácu sám, a to najmä kvôli ľahostajnosti, byrokracii a korupcii vo vláde. „Keď vidia, že niekto niečo robí, tak oni neurobia nič. Ale neurobili by nič, ani keby som prestal," povedal Sherif. Možno ho vnímať ako muža, ktorý odôvodňuje svoju vlastnú sociálnu krížovú výpravu, ale Sherif má aj dôkazy, ktoré podporujú jeho tvrdenia. Pred pár rokmi mal spor s miestnym guvernérom a prestal poskytovať služby spojené s odvozom odpadu v Dahabe – v turistickom meste, ktoré sa nachádza 150 kilometrov ďalej po pobreží. Neprešiel ani rok a ulice v Dahabe boli jednou veľkou katastrofou. Primátora odvolali a Sherifa požiadali, aby sa vrátil.

Samozrejme, že sme sa Sherifa museli spýtať, či by sa niekedy chcel pustiť aj do politiky; veď revolúcia má vytvoriť priestor pre nový typ vodcov. Odpoveď bola jasná: „Nie, nikdy." Hoci Sherif podporoval revolúciu, so štátom mal veľa sporov, ktoré by bolo potrebné odpustiť a zabudnúť na ne. Niekoľko desaťročí ho obviňovali z toho, že je agentom Mosadu a hovorilo sa, že Mubarakov syn si brúsil zuby na Sherifov pozemok. Každý, kto pre Basatu predstavuje hrozbu (vrátane synov vojenských diktátorov), by mal vedieť, do čoho sa púšťa. Sherif, ktorý si nekladie servítku pred ústa, veľmi jasne povedal, čo by v takom prípade urobil: „Ak sa niekto pokúsi zobrať mi pozemok, zabijem ho."

Ako ste videli, Sherif je tvrdý chlapík, s ktorým by ste sa nechceli dostať do sporu. Neodvolávame sa len na jeho osobnosť – pozrite si fotky a som si istý, že budete súhlasiť, že na

Mesto Nuweiba

Nové počítačové laboratórium od organizácie Hemaya

muža, ktorý prekročil päťdesiatku, si počína dobre! Ale Sherif tiež dokáže byť jemný. Svojich hostí víta objatím, prekypuje hrdosťou na svoju krajinu, vždy sa najprv zameriava na svoju rodinu a odovzdáva sa islamu. Je zaujímavé, že aj keď je unavený z bojov, ktoré musel viesť, neverí, že Alah mu naznačil, akou cestou ísť. „Boh vám dáva toľko sily, koľko môžete využiť. Ak môžete urobiť viac, potom nemáte právo urobiť menej."

Toto presvedčenie udržiava Sherifa pri zemi a rozširuje jeho zoznam priorít. Ale aj napriek tomu sa sem-tam niekde vyskytnú kamene úrazu. Lokálna angažovanosť v projektoch organizácie Hemaya – najmä pokiaľ ide o odpadové hospodárstvo – nie je na takej úrovni, na akej by ju Sherif chcel vidieť. Okrem toho sa miestna samospráva zdokonalila v kopaní falošnej lopty predovšetkým v prípadoch, keď sa zdá, že stojí na Sherifovej strane. V roku 2010 oznámila výstavbu monštruóznej elektrárne, ktorá sa mala nachádzať v centre Neweiby, od ktorej sa Sherif, samozrejme, dištancoval. S pomocou komunity sa mu podarilo tento projekt zablokovať, ale priznáva, že z celej tejto šarády predčasne zostarol.

No tento boj stál za pár šedín, pretože Sherifovi pomohol vypracovať jeho najväčšiu víziu: „Mám plán. Nuweiba je teraz najhoršou oblasťou na Sinaji, ale chcem, aby sa z nej niečo stalo – aby sa stala destináciou," zvolal. Nuweiba je tranzitným mestom, ktoré je známe svojím prístavom. Organizujú sa tu pravidelné púte do Mekky a v prístave kotví niekoľko zaoceánskych lodí. Pre nás to bolo ako z toho starého televízneho programu *Holidays from Hell (Prázdniny z pekla),* keď sme videli ťavu ležiacu pred rozostavaným hotelom, ako prežúvala odpadky z preplneného kontajnera. Ale Sherif sníva o tom, že toto mesto premení na miesto, kde budú ľudia chcieť zostať; pulzujúce centrum obchodu, cestovného ruchu a pútnikov. Chce, aby nový vzhľad Nuweiby oslavoval beduínsku kultúru miestnych ľudí, ktorú by použil ako lákadlo pre tých, ktorí chcú vidieť kúsok „skutočného Egypta". „Táto vízia mi zaberá veľa času, ale stále na ňu myslím a nemôžem sa jej zbaviť," povedal Sherif.

Počas nášho pobytu so Sherifom sme videli veľa stránok jeho osobnosti. Ráno začal ako oddaný environmentalista; v plavkách Speedo šnorchoval pri koralovom útese a zbieral odpadky, ktoré za sebou zanechali prechádzajúce lode. Potom sa z neho stal riaditeľ rezortu a skúsený hostiteľ; vždy naboso rozdával príkazy svojim zamestnancom a sprevádzal svojich hostí. Večer sa premenil na predstaviteľa komunity: oblečený v tradičnom beduínskom odeve vítal miestnych návštevníkov objatím, potrasením ruky a s hojnou dávkou mätového čaju. Sherif je chameleón, ktorý vie bleskurýchlo zmeniť farby. Celý život cibril svoju schopnosť prispôsobiť sa akémukoľvek problému, ktorý nastane. Aj keď si tak spolovice praje spomaliť, určite nikdy neprestane pracovať. Povedal nám so silným zmyslom pre zodpovednosť: „Nemôžem robiť len jednu vec."

VIAC INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA:

Basata: **www.basata.com**
Hemaya: **www.hemaya.org**

NA ZÁVER

Cesta dlhá 7 890 míľ z Kapského mesta do Káhiry nám trvala štyri mesiace. Precestovali sme 11 krajín a použili sme všetky možné dopravné prostriedky – autobusy, minivany, vlaky, lietadlá, motocykle, taxíky a bicykle. Cestovali sme dňom i nocou, vo veľkých horúčavách aj v mizernom studenom daždi, cez rušné priemyselné mestá aj pusté vyprahnuté pláne. Pili sme čaj pri Viktóriiných vodopádoch, prechádzali sme sa s levmi v národnom parku South Luangwa National Park, raftovali sme po Níle a prechádzali sme egyptskými hrobkami. Od nášho návratu domov sme nespočetnekrát počuli nasledujúcu otázku: „Čo bolo hlavným zámerom tejto cesty?" V našej odpovedi sme len zriedka spomenuli turistické atrakcie, scenérie a zvuky. Namiesto toho sme hovorili o neskutočných ľuďoch, ktorých sme stretli, a ktorí zďaleka prekonali všetko, čo môže by na „zozname cestovateľa".

Na začiatku našej cesty sme si stále kládli otázku, ako sa niekto stane sociálnym podnikateľom. V úvode sme ich opísali ako ľudí, ktorí prinášajú inovatívne riešenia najnaliehavejších sociálnych a environmentálnych výziev v spoločnosti. Po zhodnotení 19-tich ľudí a ich projektov si za touto definíciou stojíme. Stretli sme ľudí, ktorí sa zaoberali rôznymi problémami a predkladali všetky možné riešenia, z ktorých mnohé pokladáme nielen za inovatívne, ale aj za dômyselné. Medzi naše najobľúbenejšie projekty patrí vodné čerpadlo na ihrisku, potkany identifikujúce pozemné míny a prepravky kokakoly, v ktorých sa prevážajú zdravotnícke pomôcky.

Sociálnych podnikateľov tiež charakterizujeme ako ľudí, ktorí sa dokážu odosobniť od tradičných obchodných, charitatívnych alebo inštitucionálnych štruktúr – ďalšia premisa, o ktorej si myslíme, že platí. V skutočnosti väčšina sociálnych podnikateľov, ktorých sme stretli, otvorene hovorila o tom, že sa snažia prelomiť status quo. Mnohí z nich sa odhodlane snažili reagovať na vlastné negatívne skúsenosti s prácou pre konvenčné medzinárodné mimovládne organizácie a otvorene ich kritizovali. Či už s ich názormi súhlasíte alebo nie, sila rozčarovania týchto ľudí bola ohromná. Môžete tvrdiť, že je to prípad sociálnych podnikateľov, ktorí sa snažia zdôvodniť svoj vlastný prístup, ale v skutočnosti sú to svojrázni ľudia, ktorí neustále chcú robiť veci svojím vlastným spôsobom. Ale oni si svoje postoje dokázali dobre obhájiť a ich túžba robiť veci inak bola posilňujúca a neskutočne odvážna.

Postaviť sa veľkým výzvam, ktoré sa iné organizácie snažia už roky vyriešiť, si vyžaduje odvahu, najmä keď si uvedomíte, že v krajinách globálneho Severu padá obvykle táto zodpovednosť na štát. Viedli sme veľa rozhovorov o úlohe (alebo o jej absencii), ktorú africké vlády zohrávajú pri riešení sociálnych a environmentálnych problémov priamo ovplyvňujúcich ich krajiny. V Spojenom kráľovstve platíme dane a za ne dostávame okrem iného život zachraňujúce lieky, kvalitné vzdelávanie, pravidelný odvoz odpadkov a okamžitý prístup k vode. V mnohých afrických krajinách vlády nielenže nedokážu poskytovať takéto základné služby, ale často stoja v ceste tým, ktorí sa snažia suplovať povinnosti vlád. Na samom konci

tejto škály nájdete ľudí ako Raghda, ktorá bola vypočúvaná a zadržaná len preto, že chcela riešiť sociálne problémy.

Keď si predstavíte prekážky, neprekvapí vás, že väčšina sociálnych podnikateľov sa priznala, že boli chvíle, keď vážne rozmýšľali o tom, že to vzdajú. Ale deviati z desiatich sa rozhodli pokračovať. Ich odvaha, ktorú mali vo svojom presvedčení, nám pripadala ohromujúca a boli sme šokovaní, koľkí z nich vystavili svoje životy riziku, len aby presadili svoje. Najdojímavejším príkladom bola Betty Makoniová. Vedela, že svoj život v Zimbabwe vystavuje riziku, ale napriek tomu sa nevzdala. Aj keď momentálne žije v exile, snaží sa ako nikdy predtým podporiť hnutie, ktoré by sa postavilo za práva dievčat na celom svete.

Bettyin príbeh ukazuje, akí oddaní sociálni podnikatelia dokážu byť. Zdalo sa, že všetci majú neskutočne vysoké rezervy energie, vďaka ktorej dokázali pracovať po nociach, a aj cez víkendy – je to vlastnosť, ktorú majú úspešní ľudia v rôznych oblastiach. Pri niektorých sa zdalo, že majú nadľudskú silu – Peter Sinkamba spí v priemere len štyri hodiny! Ale zaujímavejšie bolo skúmať základnú príčinu ich motivácie. Obvykle v tom bolo niečo veľmi osobné, čo ich poháňalo vpred, ako napríklad dôležitá osoba, bolestná skúsenosť, hlboká viera alebo vášnivé hoby. Občas to bolo niečo menej emocionálne. Charles Maisel je zjavne „človek závislý na inováciách“ a Trevor Field je rodený obchodný zástupca. Svoje zručnosti veľmi efektívne zúročili v rámci svojich projektov.

Je zaujímavé, že nikto z nich sa nechcel vedome stať sociálnym podnikateľom. Bude fascinujúce pozorovať, ako sa ich postoj rokmi zmení. Vďaka rozvoju univerzitných kurzov, ktoré sú zamerané na sociálne podnikanie, sa mnoho ľudí rozhodlo vydať sa touto cestou. Často to robia preto, že radi nachádzajú inovatívne odpovede na pálčivé problémy namiesto toho, aby sa venovali len jednej konkrétnej veci. Charles Maisel je veľkým fanúšikom takéhoto trendu. Povedal by vám, že sústredenie sa na jeden osobný problém obmedzuje vplyv, ktorý sociálni podnikatelia majú. Ak si dokážete vysnívať potenciálne nové riešenia naliehavých problémov, potom, ako hovorí, je vašou zodpovednosťou riešiť toľko problémov, koľko dokážete.

Takáto analýza sociálnych podnikateľov a ich prístupu k vytváraniu zmien je len vrcholom ľadovca. Mohli by sme hovoriť o mnohých ďalších veciach… o rôznych pocitoch v súvislosti s titulom „sociálny podnikateľ“, o rozdielnych štýloch riadenia, o ich schopnosti inšpirovať ľudí k tomu, aby sa stotožnili s ich konkrétnou víziou a v neposlednom rade o všeobecnej absencii arogancie napriek oceneniam na vysokej úrovni. Ale chceme sa pridržiavať nášho cieľa, ktorý spočíva v *prezentácii* sociálneho podnikania. Toto je súbor inšpiratívnych príbehov, ktoré predstavujú skutočný význam sociálneho podnikania, a nie akademické hodnotenie alebo nudný zoznam bezvýznamných tém.

Tiež sme chceli, aby naše príbehy hovorili o tom, že Afrika je skutočne „na vzostupe“. Väčšina z nás vie o tomto kontinente len veľmi málo. Snáď len o tragických udalostiach spojených s genocídou v Rwande, možno poznáme názvy safari parkov, ako napríklad Serengeti alebo kontroverzné politické postavy, ako napríklad prezident Mugabe v Zimbabwe. Bolo to zvláštne, cestovať po Afrike a zároveň sledovať medzinárodné správy o únosoch turistov v Keni, volebných sporoch na Pobreží slonoviny, teroristických zverstvách v Nigérii a arab-

ských povstaniach v Tunise, Líbyi a Egypte. Počuli sme nespočetne veľa správ o regionálnych konfliktoch, ale sami sme sa s nimi nestretli – je to ukážka toho, akým spôsobom sú každodenné triumfy miliónov Afričanov zahmlievané negatívnymi tlačovými správami.

Pokiaľ ide o nás, dostalo sa nám srdečného privítania bez akýchkoľvek otázok. Jedli sme s cudzími ľuďmi, bol nám ponúknutý bezplatný odvoz do hotela, prešli sme cez hraničný prechod len s pečiatkou v pase a jeden z našich hostiteľov nás pozval na modlitby. Povzbudil nás veľký duch ľudí a ich sklon šialene sa smiať aj na tom najmenšom vtipe. Aj keď sa niekedy zdalo, že čas plynie frustrujúco pomaly, nevadilo to, pretože sme sa naučili akceptovať skutočnosť, že každý sa pohyboval v súlade s rozdielnym ponímaním času. Keď sa pozrieme späť, ani sa nám to nechce veriť, ale úprimne môžeme povedať, že všetci sociálni podnikatelia, s ktorými sme sa stretli, nás privítali s otvorenou náručou.

Pre nás je to svedectvo starostlivého nesebeckého charakteru Afriky a štedrosti mnohých ľudí, ktorí tu žijú. Preto dúfame, že táto zbierka pozitívnych príbehov o pokroku v Afrike vás osloví a keď budete nabudúce počuť niečo negatívne o ľuďoch žijúcich na tomto kontinente, budete sa môcť na tieto správy pozerať z novej perspektívy.

ĎALŠIE KROKY... PRE VÁS A PRE NÁS

Nadchlo nás, keď sme sa na našej ceste dozvedeli, že nielen my sme boli uchvátení ľuďmi, s ktorými sme sa stretli. Komentáre z našej skupiny na Facebooku a na webovej stránke svedčia o tom, aký vplyv to všetko malo:

V odpovedi na príbeh KickStart Peter napísal: „Tento článok skutočne hovorí o tom, čo sa z Afriky môže stať... treba len konať a zmeny nastanú."

Gillian bola dojatá príbehom o Bartovi Weetjansovi v organizácii APOPO: „Aký neuveriteľný príbeh. Je inšpirujúce čítať o takomto inovatívnom prístupe."

Príbeh Charlesa Maisela a organizácie Innovation Shack prinútil Kevina napísať: „Idem si kúpiť noviny The Guardian, The Times, The Telegraph – do riti, dokonca si kúpim aj The Sun – nikdy neviete, odkiaľ príde inšpirácia!"

Dúfame, že tieto príbehy vyprovokovali pocit „povznesenia" a inšpirovali vás k tomu, aby ste premýšľali o úlohe, ktorú by ste *vy* mohli zohrať v súvislosti so zmenami. Vieme, že nie je vždy ľahké začať konať. Existuje veľký zoznam dôvodov, prečo sa často nezaujímame o širší svet. Povieme si: „Niekto iný je platený za to, aby to robil.", „Svet vždy trpel.", „Za to je zodpovedná vláda." alebo „Nedokážem myslieť na nič iné, len na prácu." Avšak, mnohí z nás by chceli žiť na mieste, kde by sa viac ľudí snažilo hľadať odpovede na tie najnaliehavejšie výzvy sveta. Aby sme to dosiahli, musíme zmeniť myslenie:

Z...	*Na...*
Veľké problémy sa ťažko riešia.	Problémy dokážeme riešiť postupne.
Naše problémy vyrieši niekto iný.	Ja/my musíme urobiť zmenu.
Svet vždy trpel.	Dokážeme prepísať budúcnosť.

Pre niektorých ľudí bude ťažké zmeniť svoje myslenie, ale pre ostatných to môže byť úder na citlivú strunu. Ak patríte do prvej skupiny, potom ste sa nedostali až k tejto kapitole. Ale ak patríte do druhej skupiny, potom patríte medzi ľudí, ktorých chceme podporovať.

Nižšie nájdete zoznam, ktorý ponúka praktické návrhy spôsobov, akými môžete urobiť niečo nové. Stavíme sa, že mnohí z vás už začali konať, aby ste vyriešili problémy, na ktorých vám záleží, ale pre istotu sme sa snažili uviesť všetky možnosti. Určite si všimnete, že

nikomu nenavrhujeme, aby opustil svoju prácu a stal sa sociálnym podnikateľom na plný úväzok. Je to len jeden zo spôsobov ako robiť zmeny. Dúfame, že tieto nápady vás aspoň donútia popremýšľať a dodajú vám odvahu k tomu, aby ste podnikli ďalšie kroky.

SKÚMAJTE. Je dôležité pochopiť, na čom vám najviac záleží. Ktorá osoba, alebo ktorý projekt v tejto knihe vás najviac oslovil? Čo je dôvodom? Osobnosť, prístup? Chceme vám dodať odvahu k tomu, aby ste zistili viac o jednotlivcoch a organizáciách, ktoré vás zaujímajú. Existuje niekoľko jednoduchých spôsobov, ako začať konať: prečítajte si ďalšiu knihu, objednajte si informačný bulletin, alebo si prezrite zoznam zdrojov online. Ak je to možné, snažte sa vytvoriť príležitosti na to, aby ste tieto projekty navštívili osobne – organizácie privítajú ľudí, ktorí majú skutočný záujem o ich prácu.

ZDIEĽAJTE. Ak vás inšpiroval niekto, o kom ste čítali, nájdite si čas a podeľte sa o ten príbeh s ostatnými. Ak neviete, komu by ste takýto príbeh porozprávali, pozrite sa na skupiny ľudí, ktorí rozmýšľajú podobne ako vy. Môžete začať tým, že svoje názory zverejníte na našej webovej stránke alebo napíšete odkaz na našu stránku na Facebooku **www.facebook.com/ontheupcapetocairo**. Alebo, ešte lepšie, prihláste sa na svoju účet na Facebooku alebo na Twitteri (ak ich máte) a prejavte svoju podporu organizáciám, ktoré si vážite – pridajte „lajk" k ich skupine na Facebooku, prepošlite ich správy, alebo o nich napíšte svojim priateľom na Twitteri. A keď prečítate túto knihu, nezabudnite ju poslať ďalej svojmu priateľovi.

DÁVAJTE. Neviditeľné deti z Ugandy majú nasledujúce posolstvo vo vzťahu k dávaniu: Daj talent, daj čas, daj peniaze. Povedzme si úprimne, že dať hotovosť je najjednoduchší spôsob ako pomôcť – a možno to už aj robíte. Porozmýšľajte nad tým, ako by ste mohli svoje úsilie vystupňovať. Aké zručnosti by ste mohli poskytnúť? Mohli by ste sa o svoje podnikateľské skúsenosti bezplatne podeliť s inou organizáciou? Mohli by ste svoje vodcovské schopnosti využiť ako člen dozornej rady? Mohli by ste starostlivosť, ktorú pociťujete, uplatniť v úlohe dobrovoľníka v prvej línii?

BUĎTE ODVÁŽNY. Ak máte nápad ako robiť sociálne a/alebo environmentálne zmeny novým spôsobom, tak na ňom neseďte. Plánujte ho, debatujte o ňom a hľadajte spôsoby, ako ho realizovať. Ak by ste pritom museli podstúpiť veľké riziká, napríklad odísť z práce, použiť svoje úspory, alebo nasťahovať sa späť k rodičom, tak, samozrejme, najprv si to dobre rozmyslite. Ak sa vám nepáčia výzvy vyplývajúce z takéhoto života, nájdite si partnera, ktorý sa s vami na takúto cestu vyberie, alebo niekoho iného, kto vás bude viesť. Počúvajte skeptikov, ktorí budú váš nápad spochybňovať, ale ich negatívny prístup použite na to, aby ste si všetko dobre premysleli a nenechajte sa odradiť.

PRÁCA. Hľadanie si práce, ktorá má pozitívny sociálny/environmentálny dopad neznamená, že by ste mali pracovať len vo verejnom alebo charitatívnom sektore. V súkromnom sektore vzniká čoraz viac pracovných príležitostí so sociálnym nádychom, ako napríklad sociálne

financie, poradenstvo v oblasti sociálnych dopadov a podniková sociálna zodpovednosť. Ak budete pracovať v organizácii, ktorá dáva prednosť ľuďom a planéte pred ziskom, tak pravdepodobne budete zarábať menej než v bežnom podnikovom svete. Ak chcete pracovať na pozícii s dôležitejším sociálnym významom, tak si prezrite všetky možnosti a možno budete aj príjemne prekvapení tým, koľko môžete zarobiť.

VPLYV. Ak ste spokojní so svojou prácou, mohli by ste popremýšľať, ako by ste mohli svoje pracovisko ovplyvniť zvnútra. Bez ohľadu na to, kde pracujete, existuje mnoho spôsobov, ako dospieť k pozitívnej zmene, napríklad spochybniť etiku vašich dodávateľov, podporovať nábor pracovníkov zo znevýhodnených skupín obyvateľstva, zredukovať emisie oxidu uhličitého vo vašej organizácii alebo podniku a presvedčiť váš tím, aby na dobrú vec venoval aspoň percento času. Mnoho organizácií poskytuje svojim zamestnancom príležitosť pracovať „pro bono" – ak taká ponuka existuje, tak ju čo najlepšie využite.

Na našej webovej stránke je rozsiahly zoznam v časti Externé zdroje, ktorý vám pomôže. Navštívte stránku **www.ontheup.org**, pozrite si odkazy a dajte nám, prosím, vedieť, ak existujú dôležité zdroje, ktoré by sme do tohto zoznamu mohli doplniť.

Pokiaľ ide o nás dvoch, oslavujeme skutočnosť, že naše manželstvo prežilo dve veľké skúšky: mesiace, ktoré sme strávili neustále spolu, a spoluautorstvo tejto knihy. Pomaly sa vraciame k našim zamestnaniam na plný úväzok, ale často túžime vrátiť sa do Afriky. Väčšinu voľného času venujeme tomu, že o knihe Na vzostupe hovoríme s čo najväčším počtom ľudí. Ak vznikne skutočný dopyt po druhej časti tejto knihy, tak ju radi napíšeme. Radi opäť podnikneme takúto cestu, ale boli by sme radšej, keby aj iní ľudia prežili dobrodružstvo Na vzostupe. Ak máte chuť skúmať iné cesty a objavovať inšpiratívnejšie príbehy, dajte nám vedieť. Možno spoločne dokážeme projekt Na vzostupe premeniť na sociálny podnik.

POZNÁMKY

Väčšina citácií a správ použitých v tejto knihe pochádza z našich vlastných rozhovorov so sociálnymi podnikateľmi, s ktorými sme sa stretli. Poskytli nám fakty a údaje, ktoré dokazujú rozsah a úspech ich podnikov. V tejto časti uvádzame hlavné zdroje, ktoré sme použili s cieľom získať viac informácií o Afrike. Tiež sme chceli poukázať na zaujímavé organizácie a iniciatívy, o ktorých by sa čitateľ možno chcel dozvedieť viac.

Poznámka k štatistickým údajom:
Všetky štatistické údaje uvedené v údajoch o krajine pochádzajú z publikácie CIA World Fact (pozri **www.cia.gov**), s výnimkou hodnotenia krajiny, ktoré vykonáva IMF. Všetky štatistické údaje o HDP sa zakladajú na parite kúpnej sily. V tejto oblasti nie sú dostupné žiadne presné údaje o Južnom Sudáne.

Úvod

1 Pozri **www.wcmt.org.uk**
2 Jonathan Haidt, *Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom* (Basic Books, 2006)
3 Pozri **www.greatergood.berkeley.edu/article/item/wired_to_be_inspired**
4 Pozri **www.reprieve.org.uk**
5 Pozri **www.nspcc.org.uk**
6 Pozri **www.payyourway.org.uk/special-focus/charity**
7 Pozri **www.skills-thirdsector.org.uk/documents/The_UK_Voluntary_Workforce Almanac_2011.pdf**
8 Pozri **www.redcross.org.uk**
9 Pozri **www.dfid.gov.uk**
10 Pozri **www.ashoka.org**
11 Pozri, napríklad: Alex Nicholls, *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change* (Oxford University Press, 2006); David Bornstein, *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas* (Oxford University Press, 2007); David Bornstein and Susan David, *Social Entrepreneurship: What Everyone Needs to Know* (Oxford University Press, 2010)
12 Pozri **www.schwabfound.org**
13 Pozri **www.skollfoundation.org**
14 *United Nations, World Population Prospects: The 2010 Revision* (Department of Economic and Social Affairs, Population Division)

15 Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), štatistické extrakty (2011)
16 Medzinárodný menový fond (IMF), *Regional Economic Outlook Sub-Saharan Africa: Weathering the Storm* (2010)
17 McKinsey Global Institute, *Fulfilling the Promise of Sub-Saharan Africa* (2010)
18 Africa Progress Panel, *The Transformative Power of Partnerships, Africa Progress Report* (2011)
19 Pozri **www.un.org/millenniumgoals**
20 Organizácia spojených národov, *World Population Prospects* (revízia 2011)
21 Organizácia spojených národov, *The Millennium Development Goals Report* (2010)
22 Pozri **www.indexmundi.com**
23 United Nations Development Programme, *Human Development Report* (2010)
24 United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation (UNESCO), *EFA Global Monitoring Report: The Hidden Crisis – Armed Conflict and Education* (2011)
25 Pozri One International's Living Proof Report: **www.one.org/livingproof/en/article/progress-in-education**
26 Africa Progress Panel, *The Transformative Power of Partnership, Africa Progress Report* (2011)
27 Pozri **www.indexmundi.com**

Juhoafrická republika

28 Pozri **www.indexmundi.com/south_africa/unemployment_rate.html**
29 Štipendiá organizácie Ashoka sa udeľujú vedúcim svetovým sociálnym podnikateľom. Ashoka k dnešnému dňu registruje skoro 3 000 štipendistov na celom svete, ktorým poskytuje finančnú a strategickú podporu na realizáciu ich nápadov.
30 Svetová zdravotnícka organizácia, *Guidelines on the Provision of Manual Wheelchairs in Less Resourced Settings* (2008)
31 Pozri **www.msafirimuzungu.wordpress.com/2010/04/27/imported-wheelchair-grveyard**, kde je fotografia „cintorína invalidných vozíčkov".
32 John Elkington a Pamela Haretiganová, *The Power of Unreasonable People: How Social Entrepreneurs Create Markets that Change the World* (Harvard Business Review Press, 2008) s. 37 – 42
33 Matthew Bishop a Michael Green, *Philantrocapitalism: How Giving Can Save the World* (A&C Black, 2008)
34 Organizácia spojených národov, *The Millennium Development Goals Report* (2010)
35 Pozri **www.onedifference.org//food-drink/water**
36 Pozri **www.acts.co.za/tax/30_public_benefit_organisations.htm**
37 Pozri **www.wbi.worldbank.org/developmentmarketplace**

Zimbabwe

38 Pozri **www.avert.org/cure-for-aids.htm**
39 Pozri **www.edition.cnn.com/SPECIALS/cnn.heroes/archive09/betty.makoni.html**
40 Pozri **www.oxfam.org.uk**
41 Pozri **www.actionagainsthunger.org/blog/letter-asks-ngos-leave-zimbabwe**
42 Pozri **www.aiesec.org**
43 Pozri **www.thehubnetwork.co.uk**
44 Pozri **www.weforum.org/community/forum-young-global-leaders**

Zambia

45 Medzirezortná skupina OSN pre odhad detskej úmrtnosti a úrovní a trendov v oblasti detskej úmrtnosti (2011)
46 Pozri ukazovatele údajov Svetovej banky **www.data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?page =5**
47 Pozri **www.businesscalltoaction.org**
48 Pozri **www.colalife.org/tag/eddie-mair**
49 Pozri **www.sabmiller.com** a **www.unicef.org**
50 Pozri **www.jnj.com**
51 Pozri **www.changemakers.com,** kde nájdete tvorcov zmien organizácie Ashoka – je to online platforma na vyhľadávanie a oceňovanie veľkých sociálnych inovácií.
52 Fond na ochranu životného prostredia v Zambii bol založený podľa zákona o rozvoji v oblasti baníctva a minerálov a banské spoločnosti pôsobiace v Zambii doň platia povinné odvody. Fond bol založený preto, aby si všetky banské spoločnosti plnili svoje úlohy v oblasti životného prostredia a rehabilitácie, ako to vyžaduje zákon a aby bola vláda chránená, keby si banské spoločnosti tieto úlohy neplnili.
53 Pozri **www.oecd.org/dataoecd/56/36/1922428.pdf,** kde sú uvedené smernice OECD pre nadnárodné podniky; pozri **www2.ohchr.org/english/law/cescr.htm,** kde je uvedený Medzinárodný dohovor OSN o ekonomických, sociálnych a kultúrnych právach.
54 Pozri **www.ohchr.org/english/bodies/hrcouncil,** o Rade OSN pre ľudské práva; pozri **www.bis.gov.uk/,** kde je premenované ministerstvo obchodu a priemyslu na ministerstvo podnikania, zručností a inovácií.
55 Pozri **www.glencore.com,** kde sú uvedené informácie o bani Mopani Copper Mine.
56 Pozri **www.afdb.org/en,** kde sú uvedené informácie o African Development Bank Group; pozri **www.worldbank.org/,** kde sú uvedené informácie o Svetovej banke; pozri **www.un.org,** kde sú uvedené informácie o Organizácii spojených národov.

Tanzánia

57 Pozri **www.listverse.com/2008/08/11/10-countries-with-the-most-landmines,** kde sú uvedené informácie o 10-tich krajinách na svete, ktoré sú najviac postihnuté nášľapnými mínami.
58 Pozri **www.the-monitor.org/index.php/LM/The-Issues/Mine-Ban-Treaty,** kde sú uvedené informácie o dohode o zákaze baní.
59 Pozri **www.mineactionstandards.org/international-standards/imas-in-english/about-imas**
60 Pozri **www.who.int/mediacentre/news/releases/2005/africa_emergency/en/index.html**
61 Svetová zdravotnícka organizácia (WHO), Globálna kontrola tuberkulózy (2011)
62 Pozri **www.who.int/mediacentre/factsheets/fs104/en/**
63 United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation (UNESCO), *EFA Global Monitoring Report: The Hidden Crisis – Armed Conflict and Education* (2011)
64 Africa Progress Panel, *The Transformative Power of Partnership, Africa Progress Report* (2011)
65 African Development Bank (AfDB), African Union (AU), United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) a United Nations Development Programme (UNDP), Assessing Progress in Africa toward the Millennium Development Goals (2010)
66 Pozri **www.hewlett.org,** kde sú uvedené informácie o nadácii Hewlett Foundation a **www.sida.se/English,** kde sú uvedené informácie o agentúre Swedish International Development Agency.
67 **www.opengovpartnership.org**

Rwanda

68 Africa Recovery, Vol. 12 (August 1998) s. 4 a **www.survivors-fund.org.uk/resources/rwandan-history/statistics**
69 Catharine Newburyová a Hannah Baldwinová, U.S. Agency for International Development, *Aftermath: Women in Postgenocide Rwanda* (2000)
70 Pozri **www.foundationrwanda.org** a **www.amnesty.org/en/library/asset/AFR47/007/2004/en/53d74ceb-d5f7-11dd-bb24-1fb85fe8fa05/afr470072004en.pdf,** s. 2
71 Rwandské ministerstvo sociálnych vecí, sčítanie ľudu v roku 2007

Uganda

72 Pozri **www.hospiceafrica.or.ug/**
73 Ugandská väzenská služba uplatňuje politiku otvorených dverí, ktorá umožňuje verejnosti, aktivistom v oblasti ľudských práv a vyšetrovateľom navštíviť priestory väzníc.
74 Pozri **www.deathpenaltyproject.org/content_pages/31**
75 Institute for Economics & Peace (2010) a Index globálneho mieru (2010)
76 *World Development Report: Conflict, Security and Development* (2011)

Keňa

77 Pozri **www.unwater.org/statistics_san.html**
78 Pozri **www.worldvision.org**
79 Pozri **www.acumenfund.org**
80 Pozri **www.weforum.org** o Svetovom ekonomickom fóre; pozri **www.clintonglobaliniti-ative.org** o organizácii Global Clinton Initiative; **www.worldtoilet.org/wto/** o organizácii World Toilet Organisation a **www.globalwaterchallenge.org** o organizácii Global Water Challenge.
81 Organizácia spojených národov, *The Millennium Development Goals Report* (2010)
82 Pozri **www.vso.org.uk**
83 Pozri IDE **www.ideorg.org/OurTechnologies/Home.aspx;** SK Industries **www.skipumps.com/treadle.htm;** Practical Action **www.practicalaction.org/irrigation-techniques-1**
84 Organizácia OSN pre potraviny a poľnohospodárstvo (FAO), *Treadle Pumps in Africa* (2000)
85 International Food Policy Research Institute (2010), *Global Hunger Index* (2010)
86 Pozri **www.fao.org/english/newsroom/highlights/2001/010103-e.htm**
87 Pozri **www.gatesfoundation.org**
88 Pozri **www.news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/ý344816.stm** a **www.news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/7174670.stm**
89 Pozri **www.google.com/adplanner/static/top1000/#**
90 Pozri **www.ted.com**

Južný Sudán

91 Americký výbor pre utečencov (2001)
92 Pozri **www.unicef.org/sowc96/closboys.htm**
93 UNESCO Policy Paper: *Building a better future: Education for an Independent South Sudan* (2011)
94 Pozri **www.cilt.org.uk/home/research_and_statistics/statistics/secondary_education/secondary_schools_in_uk**
95 Pozri **www.ifdc.org/Nations/South_Sudan**

Egypt

96 Pozri **www.en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Egypt**
97 Pozri **www.moneyweek.com/blog/merryn-somerset-webb-egypt-youth-unemployment-and-britain-00311**
98 Ukazovatele Svetovej banky (2010)

NA VZOSTUPE

NIKKI A ROB WILSON

V roku 2011 sa Nikki a Rob Wilsonovci vydali na cestu svojho života z Kapského mesta do Káhiry. Nešlo o žiadne bežné dobrodružstvo. Párik precestoval jedenásť krajín s jediným cieľom – nájsť výnimočných spoločensky prospešných podnikateľov, ktorí menia tvár Afriky.

Nikki a Rob, ktorí sami pochádzajú z pro-charitatívne orientovaného prostredia, sa snažia vyvrátiť mylné predstavy ľudí o charitatívnej práci a priniesť protiváhu negatívnej kritike, ktorá sa krajine dostáva. Na základe svojich skúseností, ktoré získali na ceste naprieč Južnou Afrikou, Zimbabwe, Zambiou, Tanzániou, Rwandou, Ugandou, Keňou, Južným Sudánom a Egyptom, zostavili zbierku krátkych príbehov o podnikateľských riešeniach ako odpovediach na spoločenské a eviromentálne výzvy zvanú *Na vzostupe* (v originále *On the Up*).

Vo svojej knihe obsiahli všetky možné scenáre a pokryli rôzne oblasti záujmu, vekové kategórie a pohľady na život, a preto si môžete byť istí, že v nej určite nájdete príbeh, ktorý pre vás bude inšpiráciou. Či to bude príbeh budhistu, ktorý trénuje potkany na vyhľadávanie nášľapných mín, príbeh bývalého detského vojaka, ktorý sa ako úspešná rapová hviezda snaží meniť životy ľudí, príbeh študenta pracujúceho v bloku s odsúdenými na smrť, alebo príbeh matky a otca, ktorí ako partneri spolupracujú so spoločnosťou Coca-Cola na šírení lekárskej pomoci.

Na vzostupe je inšpiratívna, dojímavá a miestami celkom komická kniha, ktorá prinúti svojho čitateľa zamyslieť sa nad svojou vlastnou úlohou v prinášaní zmien a vyzýva k mysleniu, že nič nie je nemožné. Táto kniha prináša ukážku toho, čo znamená byť spoločensky prospešným podnikateľom, a je dôkazom toho, že Afrika je, napriek všetkým výzvam, ktorým musí dennodenne čeliť, na vzostupe.

nadácia pontis

ISBN 978-80-89895-03-8