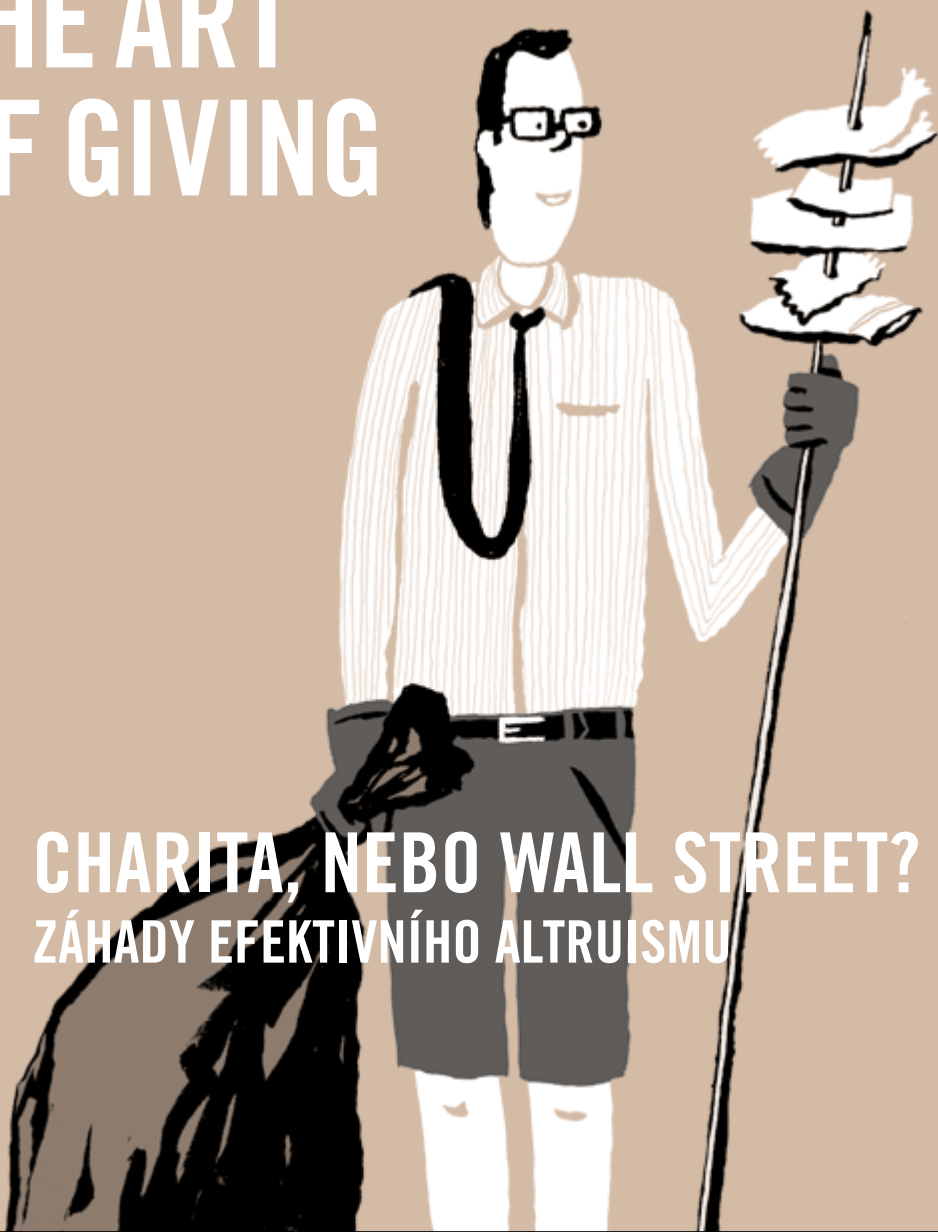


22 / PODZIM 2017

ČTVRTLETNÍK PRO OBNOVU
ČESKÉ FILANTROPIE

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART
OF GIVING



CHARITA, NEBO WALL STREET?
ZÁHADY EFEKTIVNÍHO ALTRUISMU

↓ EDITORIAL

Vážení čtenáři,
vítáme Vás u podzimního čísla. Blíží se pomalu sezóna „filantropická“, kdy dárci bývají ještě štedřejší než po zbytek roku. Často na stránkách našeho čtvrtletníku čtete příběhy o momentech, které přivedly budoucí filantropy k myšlence něco či někoho podpořit.

Tentokrát jsme se obrátili na efektivní altruisty. Mají nekompromisní myšlenky, pragmatické uvažování, pracují s jednotkou času, tedy kolik kvality do jednoho roku života můžete člověku přinést. Takto lze spočítat a porovnat i něco tak neporovnatelného jako pomoc nevidomému s pomocí člověku trpícímu AIDS.

Mladý slavný blogger, který je pod přezdívkou Scott Alexander silným hlasem světových efektivních altruistů, má názor ostrý jak břitva. Jak uvedl na svém blogu: „Jestliže se schopný právník, který vydělává 1 000 liber za hodinu, rozhodne odejít z práce o hodinu dřív, aby dobrovolně sbíral odpadky na pláži, přichází tak o 1 000 dolarů, které mohl darovat charitě, která by najala 100 pracovníků za 10 dolarů na hodinu, čímž by se sesbíralo 100× více odpadků. Pokud šel sbírat odpadky na pláž, protože chtěl být chvíli na slunci a čerstvém vzduchu a zažít pocit, že sám přispívá k nějaké změně, je to v pořádku. Pokud ale jeho motivací bylo čistě pomoci lidem tím, že zkrášlí pláž plnou odpadků, vybral si jednoznačně špatný způsob. A pokud chtěl pouze obecně pomoci lidem, vybral si ještě horší způsob, protože za 1 000 liber mohl dvěma lidem zachránit život koupí sítí proti hmyzu. Pokud pro něj nemá odstraněný odpad větší váhu než dva lidské životy, chybí dokonce i vzhledem ke svým vlastním morálním hodnotám.“ Stejně tak podle Scotta Alexandera dělá takový člověk chybu, pokud se rozhodne práva nestudovat, a tedy nevydělat 1 000 liber na hodinu, a radši odejde pracovat do neziskové organizace. Nemaximalizuje totiž dobro, které mohl pro lidstvo vykonat. Jsou to až extrémní, bolestně racionální myšlenky, s nimiž se dá lehce nesouhlasit. Jako potrava pro mysl však slouží skvěle.

Přejeme Vám krásný podzim,



Nora Grundová
šéfredaktorka



Jiří Bárta
ředitel Nadace Via

TANČÍRNA A ZÁVĚŤ

PATH, americká nevládní společnost ze Seattlu zabývající se inovacemi ve zdravotnictví, 6. září oznámila, že obdržela **dar 120 milionů dolarů** od Nadace Billa a Melindy Gatesových na další podporu PATH Centra pro inovaci a přístup k očkovacím látkám (CVIA). CVIA byla založena vloni rovněž za podpory Gatesových. „Jsme nadšeni, že budeme v partnerství s nadací pokračovat, abychom vyvinuli vakcíny pro rodiny a komunity, které je potřebují nejvíce,“ prohlásil Steve Davis, prezident a generální ředitel společnosti PATH. „Pracujeme na vakcínách proti více než tuctu smrtelných chorob a budujeme partnerství s vládami a společnostmi po celém světě, abychom zachraňovali životy a zdraví lidí díky inovacím očkovacích vakcín a imunizaci.“

Šestým rokem se svět chystá k oslavě **#GivingTuesday**, největšího svátku dárcovství v roce. Vloni se zapojilo více než 50 000 organizací z 98 zemí světa včetně České republiky. #GivingTuesday v Česku zastřešuje Asociace společenské odpovědnosti. Na workshopu 4. října v Americkém centru ve spolupráci s Darujme.cz, nadací Neziskovky.cz a AVPO ČR představí možnosti, jak se do celosvětového svátku dárcovství zapojit. Více o svátku na webových stránkách asociace.

Na 13. září připadá **Mezinárodní den závětí** (International Legacy Giving Day). Jeho prostřednictvím si neziskové organizace po celém světě připomínají význam darů ze závětí. K oslavám se čtvrtým rokem připojuje i koalice Za snadné dárcovství „Závěť pomáhá“, která sbírá příběhy a data závěťových darů a provozuje portál www.zavetpomaha.cz. Z průzkumu koalice vyplývá, že vloni získaly neziskovky dary z 22 závětí v celkové výši přes 23 milionů korun. Rekordní byl rok 2014, kdy šlo o částku přes 72 milionů. Podle údajů ÚZSVM propadlo za poslední čtyři roky z tzv. odúmrtí státu 1,1 miliardy Kč. Za stejné období získaly dotázané neziskovky ze závětí 113 milionů Kč.

Dále se hledají mladí Dobro-druzi! Jde o party mladých lidí či školní třídy, které by chtěly pomoci svému okolí. Pokud mají smysluplný nápad, Nadace Via je v programu Dobro-druzi podpoří, pomůže jim uspořádat benefiční akci a jejich výtěžek zdvojnásobí. Programový ředitel nadace Zdeněk Mihalco k tomu říká: „Programem vytváříme komunitu mladých filantropů v Česku, tedy Dobro-druhů, kteří společnými silami chtějí měnit zemi k lepšímu.“ Přihlášky nadace přijímá do 19. října.

V rámci oslav 20. narozenin Nadace Via se koná 9. října v Paláci Akropolis **benefiční koncert kapely Priessnitz**, jehož výtěžek půjde na Tančírnu. Priessnitz chce spolu s nadací podpořit návrat kultury do odlehlého pohraničí. Tančírna je secesní stavba uprostřed Rychlebských hor, kterou před několika lety místní zachránili před demolicí. Aby dál mohla sloužit původnímu účelu, pořádat koncerty a sérii tanečních večerů, vyhlásila také sbírku. Ke sbírce je možné se přidat při koupi lístku na koncert.



**PODLE ÚDAJŮ ÚZSVM PROPADLO ZA POSLEDNÍ
ČTYŘI ROKY Z ODÚMRTÍ STÁTU 1,1 MILIARDY KČ.
ZA STEJNÉ OBDOBÍ ZÍSKALY DOTÁZANÉ NEZISKOVKY
ZE ZÁVĚTÍ 113 MILIONŮ KČ.**

Zdroje: www.philanthropynewsdigest.org, www.darujme.cz, www.nadacevia.cz,
www.zavetpomaha.cz, www.spolecenskaodpovednostfirem.cz

POMÁHEJ EFEKTIVNĚ

TEXT: MARTIN BRÁT, FOTO: JAN LANGER A ARCHIV JANA KLEŇHY

Od charity a dějin hnutí efektivních altruistů k veganství a negativnímu dopadu sběru víček se v rozhovoru dostal předseda české sekce spolku efektivních altruistů Jan Kleňha.

Efektivita pomoci je jedním z věčných témat filantropie. Hnutí efektivních altruistů vstoupilo v novém tisíciletí do této diskuze s podporou australského filozofa Petera Singera a s ráznou vírou v racionální a kritický přístup k procesu darování. Je naprosto v pořádku vkládat do pomoci druhým a do filantropie srdce, ovšem není od věci při tom použít i rozum a dopad vlastní pomoci si pragmaticky spočítat.

Kde v minulosti bychom mohli hledat počátky myšlenek efektivního altruismu?

Možnosti co nejefektivnějšího způsobu pomoci se ve světě začaly hledat zhruba od sedmdesátých let na půdách filozofických fakult různých univerzit, nicméně samotné hnutí efektivního altruismu se začalo formovat až před nějakými deseti lety a klíčovým textem, který pomohl hnutí zpopularizovat a šířit dál, byla kniha Petera Singera *The Most Good You Can Do*, která vyšla v roce 2015. Hnutí efektivního altruismu je tedy hodně mladé.

Centra efektivního altruismu vznikají kolem univerzit?

Ano, ve většině případů se centra efektivního altruismu formují v univerzitních městech, ale vznikají i tzv. „chapters“, jak jim říkáme, které s žádnou konkrétní univerzitou spojené nejsou.

Z jaké filozofie efektivní altruismus vychází?

Vše je založeno na myšlence, že při konání dobra je třeba používat rozum. Člověk by se měl zamyslet nad tím, jakou oblast by bylo třeba podporovat, jaké intervence v jakých oblastech jsou nejefektivnější a jaké neziskovky v daných oblastech umějí pomáhat nejlépe.

Předpokládám, že efektivní altruismus vznikl i proto, že lidé často dospěli ke zjištění, že peníze, které darovali, nebyly využity efektivně. Bývá v této souvislosti zmiňován nějaký konkrétní odstrašující příklad?

V téhle souvislosti se často zmiňuje projekt PlayPumps, který byl celosvětově financován spoustou významných dárců, a až po několika letech se ukázalo, že v mnoha oblastech nejen, že nepomáhá, ale působí dokonce škodlivě a kontraproduktivně.

Čím více se začala objevovat data o efektivnosti pomoci, začalo se ukazovat, že některé neziskové organizace působí velmi neefektivně. Přitom by stačilo, kdyby část svých aktivit přesunuly jiným směrem, a dopady pomoci by se mnohonásobily. Zadruhé se ukázalo, že dárci často berou v potaz jiné indikátory než ty, které jsou důležité. Třeba hodně dárců chce darovat neziskovkám, které mají nízké režijní náklady. To ale ve skutečnosti není úplně relevantní pohled, neboť



Jan Kleňha je předsedou spolku efektivních altruistů. Ve sdružení dokáží vypočítat, kam člověk může nejefektivněji darovat a jak s darem co nejefektivněji naložit.

dobře fungující neziskovka zkrátka určité provozní náklady potřebuje a byla by bez nich ve své pomoci méně úspěšná. A zatřetí bylo třeba přesunout pozornost dárců z emocionální roviny do roviny racionální. A jelikož žijeme v době, kdy se na celoplanetární úrovni efekty určité pomoci projeví třeba až za několik desítek let, je racionalizovaný přístup k pomoci naprosto zásadní.

Chápu to dobře, že efektivní altruismus se soustředí především na rozvojevou pomoc a globální celoplanetární problémy, které se nějakým způsobem dotýkají samotné otázky budoucí existence lidstva?

Efektivní altruisté jsou nakloněni tomu, aby se peníze vydávaly co nejefektivněji na globální úrovni, to je pravda. Efektivní altruismus vychází z filozofického předpokladu, že lidský život má stejnou hodnotu kdekoli na světě, a z toho důvodu je logické, že deset tisíc korun poslaných do Afriky vykoná více dobra než stejná suma darovaná v Česku. Proto považujeme za nejefektivnější boj s chudobou v rozvojové části světa a potlačování

existenciálních celoplanetárních rizik nebo například vědecký výzkum.

To ale neznamená, že bychom chtěli opomenout místní pomoc, proto teď v Praze rozvíjíme projekt „Pomáhej efektivně“, který je zacílen lokálně. Pokud se na nás obrátí dárci, kteří chtějí darovat své peníze v Česku a hledají co nejefektivnější způsob pomoci, dle konkrétního zadání zmapujeme situaci, zpracujeme dárcovskou strategii a pomůžeme mu vybrat neziskovou organizaci, která dar využít bude nejlépe. Pokud už má dárci vybranou neziskovou organizaci a jenom chce zajistit, aby byla efektivní, sejdeme se s organizací a vypracujeme pro ni analýzu dopadů.

Jaké jsou nástroje této pomoci?

Zjišťujeme, jaká sbírá neziskovka data, za jaké náklady, tedy peníze a dobrovolnou činnost, je schopna učinit kolik dobra, jak kvalitní systémy měření dopadů má a jak je schopna reagovat na nová data. Dále nás zajímá, jak je komunikativní a otevřená novým přístupům.

ČÍM VÍCE SE ZAČALA OBJEVOVAT DATA O EFEKTIVNOSTI POMOCI, ZAČALO SE UKAZOVAT, ŽE NĚKTERÉ NEZISKOVÉ ORGANIZACE PŮSOBÍ VELMI NEEFEKTIVNĚ.



Jan Kleňha: „Nejsme hnutí salónních intelektuálů, ale naopak se z principu naší filozofie snažíme o co nejpřímější kontakt se všemi skupinami, kterým pomáháme.“

V rámci analýzy dopadů se obecně snažíme co nejméně kritizovat současný stav, a naopak co nejvíce radit, jaké metody měření dopadu používat, jak je nastavit co nejlépe nebo například jak uvažovat nad potenciálními nepřímými dopady různých typů pomoci.

Máte už nějaké konkrétní výstupy, co se českých neziskovek týče?

V Česku je velmi málo neziskovek, které kvalitně měří svou efektivitu, na tomhle je třeba zapracovat. Mám-li být konkrétní, tak za poslední měsíce máme konkrétní data například o tom, že v oblasti zachraňování zvířecích životů existují v ČR neziskovky, které oproti jiným dokáží se stejným objemem peněz učinit minimálně desetkrát více „dobra“.

Narazili jste během vašeho výzkumu v terénu na nějaký případ vyložené špatně využitých peněz?

Zajímavým případem je například fenomén sbírání víček, který v současné době už tedy trochu polevuje. Zjistili jsme, že tato kampaň vedla k tomu, že v rodinách, kde se dosud pila kohoutková voda, nutily děti své rodiče kupovat mnohem více balené vody, než bylo v rodině zvykem, přitom mnohem efektivnější by bylo, nekupovat balenou vodu, ale věnovat ten

samý objem peněz na konkrétní pomoc. O zvýšené produkci plastu a vlivu na životní prostředí ani nemluvě.

Kde se datuje zrod spolku českých efektivních altruistů?

V říjnu loňského roku jsme se v okruhu přátel z komunity LessWrong začali zajímat právě o myšlenky EA a rozhodli jsme se uspořádat první konferenci o efektivním altruismu v Česku, což se v prosinci pod záštitou londýnského centra pro EA také stalo. Mezi nejaktivnějšími zakládajícími členy byl Michal Pokorný, který pracuje v Googlu ve Švýcarsku, Daniel Hnyk, Jiří Nádvorník nebo Radim Lacina, student lingvistiky na Oxfordu. Zrod spolku jsme také často konzultovali s Alešem Flídrem, který momentálně studuje ekonomii na Harvardu, vede tam univerzitní EA aktivity a před pár lety uspořádal přednášku Petera Singera v Praze.

Je pravda, že je v komunitě EA mnoho studentů matfyzu?

Zpočátku tomu tak určitě bylo, i díky Michalu Pokornému, který se pro myšlenky EA nadchl a hojně je ve svém okolí propagoval. Pravdou je, že programátoři a matematici mají analytické myšlení a snaží se i na sociální problémy aplikovat racionalitu. Od ledna jsme se ale jako spolek rozrostli, momentálně máme kolem 25 aktivních členů a mnoho z nich přišlo ze sociálních oborů, takže ten poměr se vyrovnává.

KAMPAŇ SBĚRU VÍČEK VEDLA K TOMU, ŽE V RODINÁCH, KDE SE DOSUD PILA KOHOUTKOVÁ VODA, NUTILY DĚTI SVÉ RODIČE KUPOVAT MNOHEM VÍCE BALENÉ VODY, NEŽ BYLO V RODINĚ ZVYKEM.

Prosincová konference tedy byla úspěšná?

Ano, byla. Jednak se nám začali hlásit noví členové, jednak se na nás začali obracet konkrétní neziskovky i dárci se žádostí o pomoc. Momentálně máme tři projekty: na české prostředí a zefektivňování místního charitativního procesu je zaměřen projekt „Pomáhej efektivně“, projekt „Efektivní diplomka“ je platforma, na níž nabízíme studentům z celého světa témata diplomových prací, a konečně třetím projektem je workshop o aplikované racionalitě, na kterém spolupracujeme s organizací CFAR. Ta k nám vyšle lektory a v říjnu v Praze proběhnou dva pětidenní workshopy o tom, jak přemýšlet racionálněji.

Bylo těžké přilákat na konferenci zahraniční hosty, přeci jen šlo o Vaši první akci vůbec?

Překvapivě ne. Lidé z komunity EA jsou totiž velmi akční a rádi podpoří jakoukoli osvětu, protože jim to přijde jako jeden z neefektivnějších způsobů, jak pomáhat. Naopak nás potěšilo, že na základě feedbacku i videí, které jsme z konference pořídili, nás londýnské centrum EA začalo považovat za jednu z důležitějších odnoží EA.



JAN KLEŇHA (1991) v červnu 2017 ukončil magisterské studium oboru americká studia na FSV UK. V minulosti pracoval jako fundraiser pro Forum 2000, nyní je předsedou českého spolku efektivních altruistů.

Praha je momentálně jediným zástupcem východní Evropy v rámci hnutí EA. Jak si to vysvětlujete?

Myslím, že je třeba dosáhnout určitého stupně pokroku ve společnosti, aby lidé vůbec začali uvažovat nad vysoce teoretickými tématy. V postsovětském bloku byla také dlouho narušena tradice charitativní pomoci a lidé jsou stále k neziskovkám skeptičtí a nejsou zvyklí přemýšlet nad pomocí druhým opravdu racionálně a systematicky. Nejsme hnutí salónních intelektuálů, ale naopak se z principu naší filozofie snažíme o co nejpřímější kontakt se všemi skupinami, kterým pomáháme.

Poměrně hodně členů komunity EA je vegany, to jistě nebude náhodné.

EA chce obecně snižovat množství utrpení ve světě a do toho logicky patří i utrpení zvířat a jedna z neefektivnějších cest, jak zabránit utrpení zvířat chovaných pro potravinářské účely, je maso a živočišné výrobky prostě nejíst. Rozhodně ale neplatí rovnice co efektivní altruista, to vegan. Stejně tak třeba není hnutí EA čistě ateistické.

Kde byste si přáli vidět EA za tři roky?

Během příštích let bychom chtěli zefektivnit strukturu organizace, etablovat se v českém neziskovém sektoru, v rámci projektu „Pomáhej efektivně“ se stát finančně udržitelnými a pomáhat zefektivňovat neziskovou pomoc a dárcovství v ČR. Rádi bychom se také stali dlouhodobě významným spolkem v rámci světové komunity EA, aby naše mezinárodní projekty měly co největší dopad a do Česka dále jezdili lidé, kteří opravdu mají co říct.

JAK SE ROZHODNOUT K DOBRU

TEXT: VERONIKA PORTEŠOVÁ

FOTO: ARCHIV PETERA SINGERA A WILLIAMA MACASKILLA

Existence efektivních altruistů a co to vlastně znamená, se dostává stále více do povědomí českých neziskovek i lidí ochotných pomoci. Čtenářka Umění darovat Veronika Portešová šla na objevování své cesty, jak pomáhat, systematicky. Popsala, jak cestou potkala efektivní altruismus.

8

Zhruba před rokem a půl jsem brouzdala po internetu a hledala inspiraci a motivaci, proč pomáhat. Při této příležitosti jsem se seznámila s myšlenkou efektivního altruismu. Dozvěděla jsem se, že efektivní altruismus využívá data a analýzy ke zkoumání toho, jak ostatním pomoci co nejvíce. Altruismus, pomáhat druhým, tomu rozumím. Ale efektivní altruismus? Proč by se měla pomoc druhým nějakým způsobem měřit a porovnávat? A jakým způsobem by se to vlastně mělo dělat?

Na výše uvedené otázky mi odpovědi poskytla knížka *Doing Good Better* od Williama MacAskilla. Na světě se děje mnoho hrůz a objevuje se spousta problémů a není snadné, a možná dokonce ani možné věnovat se jim všem zároveň. Cílem efektivního altruismu (dále též „EA“) je proto ukázat člověku, jak může využít svůj omezený čas, energii a zdroje takovým způsobem, aby tím vytvořil co nejvíce možného dobra. Zaměřuje se přitom na tři kritéria: jak je problém důležitý, kolik je mu momentálně věnováno pozornosti a prostředků

a zda existuje nějaký způsob, jak jej efektivně řešit.

Kniha *Doing Good Better* na tato kritéria navazuje a předkládá pět základních otázek, na které by každý altruista, který by chtěl být efektivní, měl hledat odpověď.

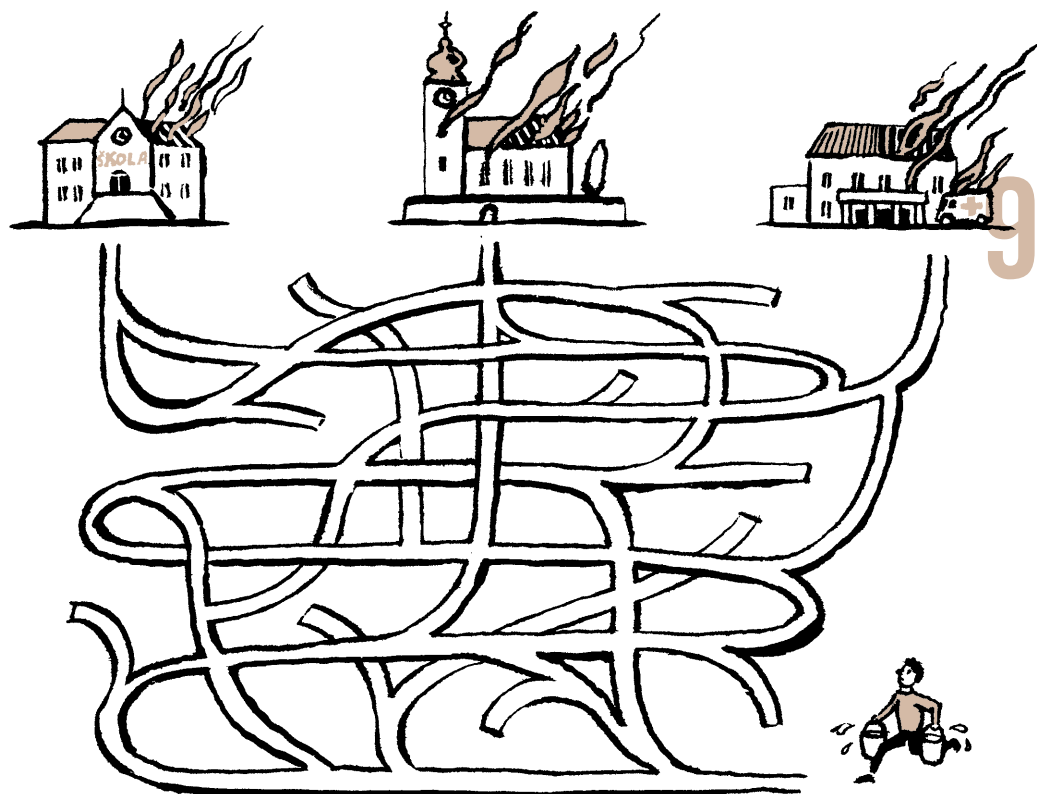
Jde o tyto otázky:

1. Na kolik lidí bude mít má činnost dopad? Jak moc tato činnost dané lidi ovlivní? Na tuto otázku je podstatné odpovědět proto, že EA by měl v co největší míře snižovat utrpení či zvyšovat celkové dobro.

JAK MOHU BÝT EFEKTIVNĚ ALTRUISTICKÁ JÁ? EXISTUJE VÍCE MOŽNOSTÍ. MOHU VĚNOVAT PENÍZE, VĚDOMOSTI NEBO ČAS.

2. Jedná se o tu nejlepší/nejvhodnější činnost, kterou můžete vykonat? Různé aktivity se mohou v účinnosti ohromně lišit. Ta nejlepší intervence může mít mnohonásobně větší dopad než aktivita jiná, průměrná. Ukazuje se, že většina aktivit je zbytečných, ale ty nejlepší mají největší výsledky.

3. Jaký rozdíl vytvoří konkrétně má činnost? Co se stane, když budu jednat zrovna já? Co se stane, když zrovna já jednat nebudu? Stane se něco stejně?



4. Jakou mezní hodnotu projektu přinesu zrovna já? Zde se ukazuje prolnutí efektivního altruismu s ekonomikou, která pracuje s mezními veličinami. I EA se ptá na to, jakou mezní hodnotu vytvoří další přidaná jednotka (rozuměj - má činnost). Pomůže nějakému skvělému projektu zrovna činnost, již bych do něj přispěla já?

5. Jaká je pravděpodobnost, že projekt uspěje nebo zkrachuje? Jak velké dobro by tento úspěch mohl přinést? Jak špatný by byl neúspěch? EA také upozorňuje na to, že přestože určité události jsou vysoce nepravděpodobné, mohou mít nepředvídatelně široký dopad, a proto je potřeba brát je v úvahu. Například stanu se premiérkou, a získám tak velký vliv na to, jaká bude budoucnost naší země. Nebo: stane se další nečekaná nehoda v jaderné elektrárně.

Seznámila jsem se tedy se základními pěti otázkami EA. Kde se však uplatňují v praxi? Odpovědi na tuto otázku jsou různé iniciativy organizací propojených efektivním altruismem. Zmiňované organizace především hodnotí charity a propojují je s dárci (*GiveWell*, *Charity Science...*) pomáhají studentům či jakýmkoli jiným zájemcům s výběrem kariéry (*80.000 Hours*), a umožňují výzkum témat za účelem snižování existenciálních rizik (např. výzkum globálního oteplování, pravděpodobnosti jaderné války či umělé inteligence), zvyšování

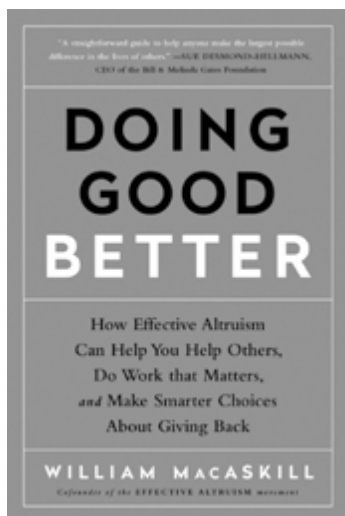
životních podmínek zvířat či rozvoje racionality lidí (*LessWrong*).

Kromě výše uvedených organizací se podobným aktivitám věnují i další EA organizace. Pokud se k některé z nich nechci připojit, jak mohu být efektivně altruistická já? Existuje více možností. Mohu věnovat peníze, vědomosti nebo čas. Peníze mohu věnovat jedné z efektivních charit, o které se zmiňuje *GiveWell*. Mohu se také zavázat k tomu, že budu v průběhu svého života věnovat 10 procent svých příjmů nejvíce nákladově efektivním charitám (*Giving What*

We Can). Svými znalostmi a vědomostmi mohu přispět výzkumu důležitých témat v rámci EA, dnes také díky Efektivní diplomce, projektu českého Spolku pro efektivní altruismus. A jak věnovat čas? Klasickým dobrovolnictvím v jedné z efektivních organizací, která hledá posily.

Pro hlubší studium efektivního altruismu můžete navštívit stránky

<http://efektivni-altruismus.cz/jak-pomoci/>
<https://www.effectivealtruism.org/>
<https://whatiseffectivealtruism.com/>



10

WILLIAM MACASKILL

Doing Good Better:

How Effective Altruism Can Help You Make a Difference
Gildan Media Corporation, 2016

Vloni vyšla tato kniha vizionáře a spoluzakladatele světového hnutí efektivního altruismu, v níž vysvětluje, jak konat dobro co nejefektivněji a proč není dobré nechat do rozhodnutí, čemu či komu pomáhat, mluvit naše předsudky a emoce. MacAskill, třicetiletý filozof, vystudoval na univerzitách v Cambridgi i Oxfordu a principy co nejefektivnějšího dobra sepsal do této knihy. Pracuje s jednotkou nazvanou qaly, zkratkou složenou ze slov kvalita - přizpůsobená životnost - počet let. S touto jednotkou je možné propočítat efektivitu pomoci. Jeden qaly je jeden rok života za stoprocentního zdraví. V knize dává příklad: rok pacienta s AIDS, který není na antiretrovirálních lécích, má hodnotu 0,5 qaly, rok stejného pacienta na lécích je 0,9 qaly. Rok nevidomého člověka má podle MacAskill 0,4 qaly, rok vidoucího 1 qaly. Z propočtů v knize například vyplývá, že se více vyplatí vyléčit ze slepoty dvacetiletého člověka než podat léky čtyřicetiletému člověku trpícímu AIDS.



11

PETER SINGER

The Most Good You Can Do:

How Effective Altruism Is Changing Ideas About Living Ethically
Yale University Press, 2015

V USA je nazýván nejvlivnějším žijícím filozofem. Efektivní altruismus, jehož je otcem zakladatelem, je v jeho knize postaven na jednoduché myšlence, totiž že žít eticky znamená snažit se „dělat tolik dobra, kolik dokážeme“. Peter Singer (1946) je australský filozof rakouského původu a profesor bioetiky na Princetonské univerzitě a univerzitě v Melbourne. Napsal více než dvacet knih. Specializuje se na aplikovanou etiku a etické otázky ze sekulárního hlediska. Známa je jeho kniha z roku 1975 *Animal Liberation*, kterou se vyslovil za světové vegetariánství. Většina zastánců efektivního altruismu jsou na rozdíl od něj mileniálové. Slavný je jeho příklad: Jdete kolem jezera a vidíte tam topící se dítě. Sice si zničíte boty za 500 dolarů, ale cítíte morální povinnost dítě zachránit. Singer opáčí, proč tedy necítíte stejnou morální povinnost dát 500 dolarů na boj s celosvětovým hladem, což by, mimochodem, místo jednoho zachránilo životů nejméně deset?

O TRESTU ZA ALTRUIZMUS

TEXT: NAĀA STRAKOVÁ, FOTO: PROFIMEDIA A ARCHIV JANA ZRZAVÉHO

Kde se vzalo altruistické chování člověka i zvířat, v čem spočívají výhody korupce a proč jsou muži zřejmě altruističtější než ženy, řekl v rozhovoru pro Umění darovat evoluční biolog profesor Jan Zrzavý.

Existuje nějaké vysvětlení, proč se lidé chovají altruisticky?

V evoluční biologii platí triviální, ale obvykle nedocenené pravidlo – co jest, muselo v minulosti vzniknout a pak do současnosti přežít. Proto u každé vlastnosti hledáme její přežívací trik, výhodu, kterou přináší svému nositeli pro jeho úspěšnost, pro jeho přežití a množení.

Pokud jde o altruistické chování, tedy chování, které prospívá někomu jinému než tomu, kdo se tak chová, známe vysvětlení v principu dvojí: buď jde o vzájemnou výhodnost, tedy „reciproční altruismus“, „něco za něco“, „já tobě, ty mně“, tedy obchod neboli korupce. Anebo jde o pravý altruismus založený

na sdílení genů – rodinný altruismus. Z hlediska genu je totiž jedno, dostane-li se do příští generace pomocí tohoto nebo tamtoho jedince, takže pomáhat bližnímu, v němž přebývá stejný gen jako ve mně, může sice škodit mně, ale pomáhat tomu genu, který mne k altruistickému chování naprogramoval.

Na čem jsou založeny oba altruismy – reciproční a rodinný?

Reciproční altruismus je založen na individuální známosti hráčů a na vysoké pravděpodobnosti, že vzájemná hra bude mít i další kola v budoucnosti. Rodinný altruismus vychází zase z pravděpodobnosti sdílení genů, a tedy z úzké rodinné příbuznosti. V obou případech takto

U zvířat snadněji akceptujeme myšlenku, že když něco dělají, musí z toho něco mít, tedy i z toho altruismu. U lidí máme sklony předpokládat, že jsou na sebe hodní jen tak, bezdůvodně.



Jan Zrzavý je přední český biolog. Zabývá se evoluční biologii a fylogenezi. Známý je jeho výrok, že jistým druhem altruismu je i korupce. Jde o tzv. reciproční altruismus.

nelze vysvětlit altruistické chování ve velkých, otevřených a anonymních společnostech.

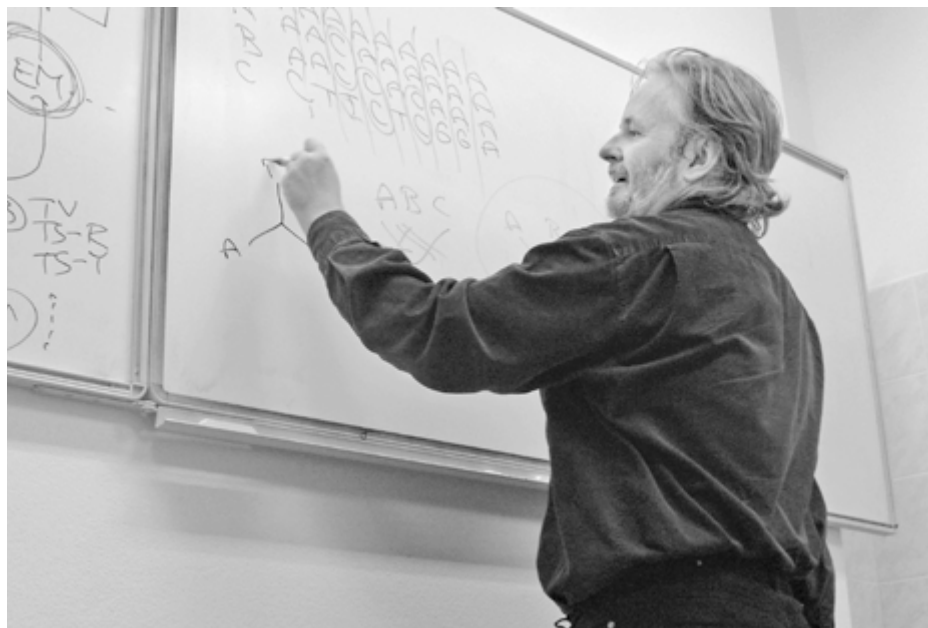
Jak si tedy v takových společnostech altruistické chování člověka vysvětlujete?

Za prvé je důležité si uvědomit, že ve velkých, otevřených a anonymních společnostech žijeme mimořádně krátkou dobu. Jen po několika generacích. Pokud se v těchto společnostech chování dříve výhodné stává nevýhodným, evoluce dosud neměla čas ho odstranit. Navíc jsou velké společnosti v zásadě velmi blahobytné, takže „trest za altruismus“ – počítaný v evoluční měně, tedy v počtu úspěšných

potomků – může být zcela nepatrný. I po odeslání dárcovské sms a hození padesátikoruny žebrákovi do klobouku mi na výživu dětí zbude.

Podivné chování tedy může být historický relikt: celou svou historii jsme žili v těsných společnostech důvěrně známých a z velké části i geneticky příbuzných jedinců a chováme se, jako bychom v nich žili i nadále. A za druhé, my v nich do značné míry pořád žijeme. Každý z nás má kolem sebe zhruba 150 jiných lidí, které známe, kteří znají nás a na jejichž názoru nám záleží; je

O FILANTROPECH, KTEŘÍ KONAJÍ DOBRO SKUTEČNĚ V ÚSTRANÍ A NIKÝM NEVIDĚNÍ, NEMŮŽEME Z PRINCIPU ANI VĚDĚT, ZDA VŮBEC EXISTUJÍ.



Podle biologa Jana Zrzavého se altruismus musí vyplácet, protože chování, které se nevyplácí, neobstojí ve společnosti dlouho. Ovšem je možné, že se nevýhodnost altruismu schová v nadbytku společnosti.

dobré chovat se tak, aby naše chování zvyšovalo naši prestiž. I v anonymním velkoměstě se pořád někdo dívá, a snadno to může být někdo důležitý nebo někdo, kdo zná někoho důležitého. Altruistickým chováním dáváme najevo, že jsme schopni a ochotni vstupovat do složitějších interakcí s jinými lidmi, do interakcí, které nám nemusejí přinášet okamžitý zisk, že s námi má smysl rozjízdit nějaké větší hry.

Altruismus se obvykle nekoná ve skrytu. Ono to nebude náhodou, že když se nějaký miliardář rozhodne dát peníze na dobročinné účely, začne tím, že k tomuto tématu svolá tiskovou konferenci.

Ale co potom miliardáři, kteří rozdávají, a přesto o nich téměř nic nevíme? Odmítají vystupovat na veřejnosti, v médiích. Mohou mít nějakou jinou motivaci než zvyšování prestiže?

Inu, lidé jsou velmi variabilní a to, co my jako biologové dokážeme popsat, jsou obecné tendence. Někdo se vždycky vymyká, to právě biologa nepřekvapí. Někdy jedinec se vymyká vždycky. Lidé chtějí mít dobrý pocit a dělají pro to

ledacos. A celkově asi platí, že dobrý pocit ze sebe sama se dlouhodobě vyplácí. Ono to na tom člověku bývá poznat.

Chování lidí je ovlivněno kulturou, náboženstvím, vším možným. Ovšem platí, že chování, které by se opravdu nevyplácelo, už tady nemůže být. Ale jak už jsem řekl, „trest za altruismus“ je v naší společnosti nízký, neboť žijeme v nadbytku. A konečně, dovoluji si upozornit, o filantropích, kteří konají dobro skutečně v ústraní a nikým neviděni, nemůžeme z principu ani vědět, zda vůbec existují. Víme jen o těch, o nichž aspoň někdo ví a svou znalost dále šíří.

Jste autorem návrhu přejmenovat korupci na reciproční altruismus. Opravdu věříte, že bychom pak byli šťastnější?

Popravdě řečeno, úplně na počátku cosi podobného navrhl už Stanislav Komárek. Nejde o přejmenování, jde o to uvědomit si, že „korupce“ je reciproční altruismus, který se nám nelíbí. Tomu, který se nám líbí, říkáme třeba „obchod“ nebo „kooperace“. Rozdíl mezi obchodem a korupcí spočívá v našem bludu, že dejme tomu úředník, který si nechá zaplatit za to, že někomu dá razítko, obchoduje s něčím, co jaksí není jeho, co mu bylo pouze svěřeno. Ne, nikoli, kdyby to razítko nebylo jeho, nikdo by ho neuplácel. Můžeme

MUŽI MAJÍ JISTĚ MNOHEM VĚTŠÍ SKLONY K CHOVÁNÍ REKLAMNÍMU, K CHOVÁNÍ, KTERÝM NA SEBE UPOZORŇUJÍ, COŽ SE TÝKÁ I ALTRUISMU.

být na sebe hodní proto, že se nám to recipročně vyplácí. Odtud se pokračuje směrem k „volné hře tržních sil“ a obecně k liberalismu. Anebo jsme na sebe hodní proto, že jsme si příbuzní nebo se dobře osobně známe a můžeme se na sebe spolehnout. Zde mohou navázat taková hesla, jako je „obec“, „rodina“, „identita“, „hodnoty“ a vůbec konzervativní vidění světa. Buď, anebo. Korupce, nebo nepotismus, jinak to nejde, kdo bojuje proti korupci, bojuje za protekci.

Lze říci, zda mají k altruismu více sklony muži, či ženy?

Pokud jde přímo o filantropii, nemám žádná data. Mužské a ženské chování se obecně špatně srovnává na kvantitativní škále, protože je v mnohém úplně jinak založené. Muži mají jistě mnohem větší sklony k chování reklamnímu, k chování, kterým na sebe upozorňují, což se týká i altruismu. Muži také lépe kooperují na nějakých větších akcích, jako je lov na mamuta nebo organizace hasičského bálu, což je dáno tím, že muži uvnitř přirozených societ jsou si geneticky příbuznější než ženy. A to je dáno tím, že

muži obvykle zůstávají v rodičovské societě, zatímco ženy se vdávají nebo jsou unášeny jinam. Platí to pro naprostou většinu lidských společností, stejně jako pro šimpanze. Že se nám v jiné situaci špatně žije, nejlépe pocítíme, když si uvědomíme, že když je to naopak, dochází k dlouhodobému soužití zetě a tchyně. Ženy jsou zase víc zaměřené na život uvnitř vlastní rodiny, takže celkově bych očekával víc filantropie a veřejného altruismu u mužů.

Existuje altruistické chování u zvířat? Pokud ano, liší se nějak od našeho?

Jistě, že existuje. Principy, o kterých jsem tu psal, platí u zvířat úplně stejně. U zvířat je to jenom jednodušší, protože se tam neplete náboženství a i kultury je tam obvykle méně než u lidí. Ale je tam! A hlavně, u zvířat mnohem snadněji akceptujeme myšlenku, že když něco dělají, musí z toho něco mít, tedy i z toho altruismu. U lidí máme sklony předpokládat, že jsou na sebe hodní jen tak, pro nic za nic, tedy bezdůvodně, a když někdo řekne, že altruismus se vyplácí, cítíme to jako blasfemii.



JAN ZRZAVÝ (1964) se zabývá evoluční biologii a fylogenezí. Působí jako vědecký pracovník Entomologického ústavu Akademie věd v Českých Budějovicích a učí na Biologické fakultě Jihočeské univerzity. V roce 2004 byl jmenován profesorem, od téhož roku je rovněž prorektorem univerzity pro vědu a výzkum a také předsedou odborné komise vládní Rady pro výzkum a vývoj. Píše články do týdeníku Respekt a populárně naučného přírodovědeckého časopisu Vesmír, je autorem populárně naučných knih: *Jak se dělá evoluce* (2004), *Proč se lidé zabíjejí* (2004) a *Fylogeneze živočišné říše* (2006), *Jak se dělá evoluce - Labyrintem evoluční biologie* (2017).

CHCETE ZACHRÁNIT SVĚT? NEPRACUJTE PRO CHARITU, ALE NA WALL STREET

TEXT: WILLIAM MACASKILL, PŘELOŽILA: TEREZA VOLMUTOVÁ

Britský filozof William MacAskill o účinnějším způsobu pomoci skrze velmi výdělečnou kariéru

Není mnoho lidí, pro něž by práce ve financích znamenala etickou volbu kariéry. Nejlepší absolventi vysokých škol, kteří chtějí „konat dobro“, bývají odrazováni od půvabu Wall Street a pracují v neziskovém sektoru. A mnoho lidí, kteří ve financích pracují, mají v polovině kariéry jakousi etickou krizi a začnou místo toho dělat něco naplňujícího.

Záměr je možná dobrý, ale je tohle opravdu nejlepší cesta, jak konat dobro? Dříve jsem si to myslel, ale když jsem poté zkoumal, jaká by byla etická volba kariéry, dospěl jsem k závěru, že je ve skutečnosti lepší vydělat hodně peněz a darovat určitý podíl nákladově nejefektivnějším charitám – cesta, které říkám „vydělávat pro darování“ (earning to give). Bill Gates, Warren Buffett a další lidé, kteří se zapojili do kampaně Giving Pledge, jsou asi nejlepším příkladem. Na to člověk ale nemusí být miliardář. Tím, že budeme vydělávat co možná nejvíce peněz, a pak je darujeme těm nejlepším charitám, můžeme každý zachránit stovky životů.

Za touto logikou stojí tři předpoklady. První jsou rozdíly v platech mezi jednotlivými typy kariér. Roční plat v bankovním sektoru začíná na 80 000 dolarech ročně a roste až na 500 000 dolarů, když

16
jste dobří. Za život si potom takový člověk vydělá přes 10 milionů dolarů. Platy v neziskovém sektoru začínají asi na 40 000 dolarech a většinou nepřekročí 100 000, ani pro výkonné ředitele. Za celý život si tedy takový člověk vydělá pouze, řekněme, 2,5 milionu dolarů. Pokud by místo toho pracoval ve financích a daroval polovinu celoživotních příjmů, mohl by zaplatit dva lidi pracující v neziskovém sektoru a zároveň by se měl dvakrát lépe, než kdyby sám pracoval v neziskovém sektoru.

Druhým předpokladem je, že „konání dobra“ vyžaduje dělat něco, co by se nestalo i bez našeho přičinění. Představte si, že jste na ulici svědky toho, jak nějaká žena dostane infarkt. Naštěstí kdosi, kdo ovládá kardiopulmonální resuscitaci (KPR), ji udržuje při životě, dokud nedorazí sanitka. Vy ale KPR ovládáte také. Měli byste proto toho člověka odstrčit a začít ji provádět místo něj? Přirozeně že ne. Nebyl byste žádný hrdina, protože byste neudělal nic, co by se jinak nestalo.

A stejná logika platí pro neziskový sektor. Konkurence v něm je obrovská, a pokud někdo jiný dostane práci místo vás, nebude pravděpodobně o moc horší, než pokud byste tu práci dělali vy. Takže skutečně vykonané dobro by bylo



tvoreno rozdílem mezi dobrem, které jste schopni v této práci vykonat vy a které je schopen vykonat onen druhý člověk.

Konkurence v oboru financí je sice ještě vyšší než v neziskovém sektoru, ale pokud někdo jiný dostane práci v tomto oboru místo vás, pravděpodobně nedaruje tolik peněz na charitu. Průměrná výška daru od americké domácnosti je méně než 5 % příjmu – a tento podíl se snižuje, čím je domácnost bohatší. Pokud jste tedy odhodláni darovat velkou část svého příjmu charitě, můžete s prací ve financích vykonat mnohem více dobra.

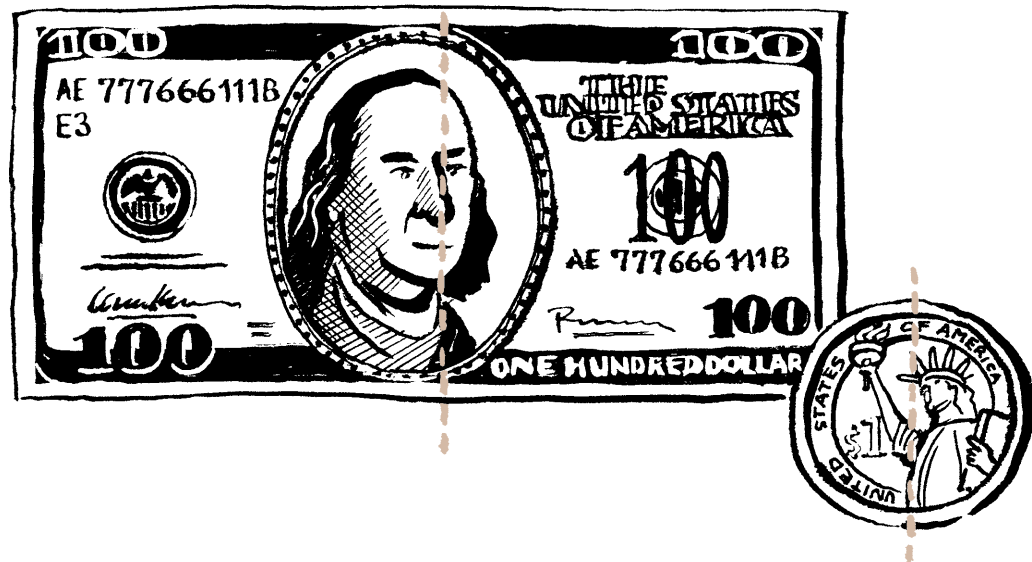
Třetím a nejdůležitějším předpokladem je, že charity se velmi výrazně liší v tom, kolik dobra jsou schopny vykonat s penězi, které obdrží. Například vycvičit a poskytnout jednoho slepeckého psa stojí 40 000 dolarů, zatímco vyléčit jednoho člověka od trachomu, který způsobuje slepotu, stojí necelých 25 dolarů. Za peníze, které vylepšují život jednomu slepému člověku, můžete vyléčit přes tisíc lidí od slepoty.

Tohle je důležité, protože když se rozhodnete pracovat v neziskovém sektoru, jste víceméně limitovaní. Můžete měnit charity, ve kterých pracujete, ale

je velmi nepravděpodobné, že práci změníte vždy podle toho, která charita bude zrovna nejlepší. Pokud ale vyděláte peníze a pak je darujete, můžete je nasměrovat kamkoli, nejlépe samozřejmě do těch nejefektivnějších charit, a měnit jejich směr, jak často jenom chcete.

Pouze málo lidí považuje cestu „vydělávání pro darování“ jako kariéru cestu. Ale tento přístup se stává populárním. Mnoho studentů, jimž jsem myšlenku prezentoval, se touto cestou vydalo. Jeden student, který je o pravdivosti těchto argumentů přesvědčen, nyní pracuje v Jane Street, firmě obchodující s cennými papíry, daruje 50 % svého příjmu a tím už klidně mohl zaplatit platy několika lidem, kteří by práci v neziskovém sektoru dělali místo něj.

Obecně je neziskový sektor bohatý na lidi a chudý na peníze. Přidání jednoho člověka do moře lidí, kteří stojí o práci v neziskovém sektoru, je zkrátka mnohem méně hodnotné než víc peněz do sektoru, které pak mohou více lidí zaplatit. Možná se nebudete cítit tak přímo zapojeni, protože jste nevěnovali hodiny práce charitě, ale ve skutečnosti vykonáte mnohem více dobra. **18**



JINÁ APLIKACE NA SLEVY

TEXT: NORA GRUNDOVÁ, FOTO: ROLEX AWARDS

Od svých jedenácti do čtrnácti let Oscar Ekponimo většinu času hladověl, proto se o dvacet let později rozhodl v Nigérii spustit aplikaci Chowberry. Ta usnadňuje cestu k jídlu stovkám chudých Nigerijců.

Vloni si šel za velkého potlesku muž jménem Oscar Ekponimo pro prestižní ocenění Rolex Enterprise Award za aplikaci Chowberry. Letos se díky ní dostal mezi desítku vybraných lídrů budoucnosti, kterou každoročně vyhlašuje časopis Time.

Jak sám inženýr IT z Nigérie popsal pro média u příležitosti ocenění, na vyrůstání v rodině, kde nebylo co jíst, se zapomenout nedá. „V jednu chvíli můj táta onemocněl, nepracoval a já si pamatuju, jak byl doma problém přijít vůbec k nějakému jídlu, natož kvalitnímu jídlu.“

Jedli jsme jednou za dva dny. To hluboce ovlivnilo moji psychiku. Taktéž to rozhodlo o tom, co budu studovat, a vždycky jsem říkal, že jednou v budoucnu budu problém s hladem řešit.“

Oceněna byla jeho aplikace Chowberry. Tato aplikace umožňuje charitativním organizacím nakupovat za zvýhodněnou cenu produkty, kterým má co nevidět vypršet spotřební lhůta. **19**

Tricetiletý inženýr byl při loňském ocenění Rolex Enterprise Award jediným Afričanem. Pět vítězů vybrala nezávislá porota odborníků. Ekponimo dostane 100 000 švýcarských franků a publicitu.





„Je to nádherná cesta,“ říká Ekponimo. „Rozšiřujeme naši práci a síť do dalších částí země a regionů a chtěli bychom i do dalších částí světa.“

Ekponimo dál pokračuje ve vývoji aplikace, aby se kromě toho, že se do organizací dostane více levného jídla, předcházelo také jeho plýtvání a vytváření zbytečného odpadu. Prošlé potraviny za zlomek původní ceny mohou prostřednictvím darů od organizací získat nejchudší rodiny. Aplikace na principu cloudu propojuje obchody se zákazníky a sleduje spotřební data potravin. Jak se blíží konec spotřební lhůty, cena potravin se snižuje a aplikace také informuje zákazníky o dalších možných slevách nebo obchodech, které své prošlé zboží právě rozdávají zadarmo. Jedná se zpravidla o potraviny jako sušené mléko, obiloviny a olej.

Aplikace Chowberry funguje nyní v Lagosu a Abudže. Vloni ji Ekponimo se svým týmem v těchto metropolích spolu s dvaceti obchody tři měsíce testoval, připojilo se k ní na 300 lidí a jídla se dostalo 150 sirotkům a dětem v chudobě.

Prázdné police

Když bylo Escaru Ekponimovi jedenáct, jeho rodina, která žila v nigerijském Calabaru, neměla většinu dní dostatek kvalitních či vůbec nějakých potravin a malý Oscar bojoval s hladem. Denně hleděl do polic spíše, kde měly být potraviny,

a snil o zázraku, který by je tam dopravil. Jeho otec přestal pracovat poté, co ho postihla částečná mrtvice, a matka jako zdravotní sestra vydělala jen tolik, že z toho bylo pro všechny jedno obstojné jídlo za dva dny. „Máma nám pořád připomínala, že ten hlad není na věky. To mi dodávalo sílu,“ vypráví Ekponimo na videu, které natočil časopis Time, když se rozhodl letos zahrnout Oscara Ekponima na seznam Next Generation Leaders.

Na svém facebookovém profilu Ekponimo napsal: „V roce 1999, kdy mi bylo dvanáct, jsem vůbec poprvé četl nějaký článek v časopise Time. O osmnáct let později v něm vidím své jméno. Měl bych plakát, skákat radostí, běhat a být vděčný Bohu za poctu, že jsem na seznamu deseti budoucích lídrů spolu s Trevorem Noahem (jihoafrický televizní moderátor, známý z americké tv show The Daily Show, pozn. red.) Nikdy se svých snů nevzdávejte. Všechno je možné. Jen tomu věřte.“

Každý večer uléhá na světě ke spánku 700 milionů lidí, kteří toho dne nic nejedli, z toho 13 milionů v Nigérii. Třetina dětí mladších pěti let trpí v Nigérii hladu v důsledku útoků militantní skupiny Boko Haram, na severovýchodě žijí podle World Food Programme více než čtyři miliony lidí bez přístupu k potravinám. Ve stejný moment podle zprávy FAO při OSN zhruba třetina

MÁMA NÁM POŘÁD PŘIPOMÍNALA, ŽE TEN HLAD NENÍ NA VĚKY. TO MI DODÁVALO SÍLU.

vyprodukovaných potravin ve světě není zkonsumována, protože dojde k jejich poškození během sklizně nebo převozu nebo je vyhodí přímo obchody. Vyhozené jídlo představuje přitom vodu a energii, která musela být do produkce vložena.

Moje vášeň

Pro CNN Ekponimo popsal zkušenost, kterou viděl na vlastní oči. „Seznámili jsme se se ženou, která má šest dětí a přežívá na 400 naira (jeden dolar) denně. Prodává dřevěná topení a místní nápoj kunu. Jednoho dne jí místní správa za prodej na ulici kunu zabavila a matka těch dětí neměla nic. Takže mě těší sledovat, že tohle můžeme tím, co děláme, ovlivnit.“

Doufá, že se k aplikaci přidá více a více obchodníků, i když je nigerijská ekonomika v recesi. „Začali jsme na 1500 návštěvách denně, dnes jsme na dvojnásobku. Po levném zboží prostřednictvím aplikace je velká poptávka, lidé nám opakují, jak na nás spoléhají, protože věci

jsou drahé. Náš systém pomohl snížit útratu za potraviny pro tyto sirotky o 70 procent.“ Ekponimo vysvětluje, že aplikace a systém se zamlouvají všem obchodům, ale ty velké mají občas problém se přidat kvůli přílišné byrokracii uvnitř řetězce.

Oskar Ekponimo dostal od společnosti Rolex ocenění Rolex Award, ovšem společnost také pomáhá Ekponimu aplikaci dotáhnout a vytvořit kolem ní celou společnost, aby se 50–100 tisícům nigerijských domácností dostalo zdravých, výživných potravin.

Ač dostal různé lukrativní nabídky, Ekponimo si pro sebe jinou práci nechce ani představovat. „Několikrát mě oslovili z různých technologických společností, ale Chowberry je moje vášeň a naplňuje mě. Chci sledovat, jak roste a jak pomáhá zlepšovat lidem život.“

Aplikace Chowberry sleduje data spotřebních lhůt jednotlivých potravin v supermarketech. Jak se blíží jejich konec, snižuje se cena, což se v Nigérii včas dozví zaregistrované neziskové organizace.



APLIKACE CHOWBERRY Vloni ji spustil nigerijský inženýr Oscar Ekponimo v Abudže a Lagosu. Aplikace propojuje potravinové obchody a supermarketky s nevládními organizacemi a charitativními organizacemi. Princip je v nasnímání čárových kódů, které nesou data o spotřební lhůtě. Když se blíží ke svému konci, aplikace uvědomí organizace o slevě na zboží. Některé supermarketky také rozdávají prošlé potraviny zdarma. Jinak drahé potraviny mohou organizace zakoupit pro chudobou ohrožené rodiny a sirotky. Zároveň se tím zamezuje vyhazování potravin. Vloni úspěšně proběhl pilotní test. Více na www.chowberry.com.

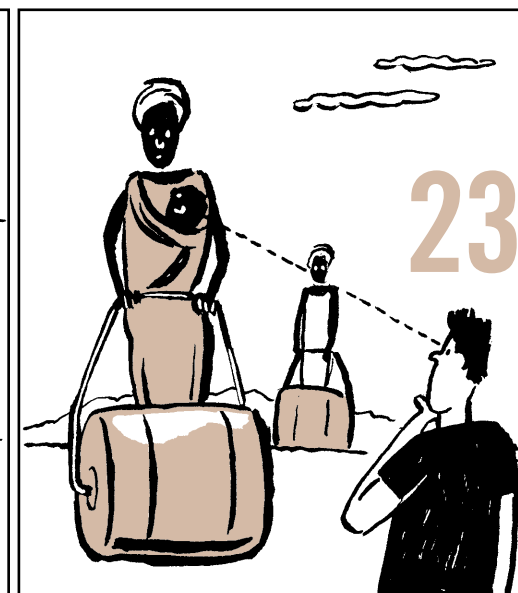
VYCHYTÁVKA

Že se ženy na africkém venkově nachodí za pitnou (někdy i jakoukoli) vodou kilometry, se všeobecně ví. Světová banka spočítala, že denně takhle africké ženy prochodí 6,4 milionu hodin. Historicky ženy na hlavě nosí zhruba 20 litrů vody. Ničí jim to páteř a nakonec i život, který by mohly trávit například studiem, prací, starostí o děti nebo odpočinkem.

Někdy nelze situaci změnit úplně, nelze ji ani změnit moc, ale lze ji ulehčit. V roce 1994 dali dva jihoafričtí podnikatelé hlavy dohromady a na světě byl projekt nazvaný Hroší válec (Hippo Water Roller Project, jinak taky Imvubu Project). V zásadě nejde o nic víc než o barel z tlustého plastu, který má kovovou rukojeť. Vejde se do něj přes 90 litrů vody a ženy mohou tlačít malou cisternu před sebou jako kočárek i po velmi nekvalitní udusané cestě africkým venkovem. Namísto třikrát, mohou jít jen jednou. Navíc se dá k barelu připevnit i kovová mřížka a pak barel slouží jako vozík.

22

VODA V HROŠÍM VÁLCI



ČAS JAKO DAR



Foto: David Turecký

JOACHIM DVOŘÁK (1966) je majitelem, editorem a vizionářem nakladatelství Labyrint. Jako nakladatel soustředěně mapuje českou literárně-kulturní scénu. Do povědomí českých čtenářů dostal zdejší autory, jako Jaroslava Rudiše, Petra Síse nebo Lenku Reinerovou, a řadu německých autorů. V roce 2006 spoluzaložil mezinárodní festival KomiksFEST! a 10 let byl jeho výkonným ředitelem. Od prosince 2014 vychází v jeho nakladatelství Raketa stejnojmenný časopis „pro děti chytrých rodičů“. Více na www.raketa-casopis.cz/daruj-raketu.html.

Co vám říká svět filantropie?

Stará čeština má termín „lidumilnost“. Dělat něco, z čeho mají ostatní užitek a vy radost.

Kdy jste se poprvé s filantropií setkal?

To vím přesně – v roce 2002, kdy se při povodni utopila celá má redakce i byt v přízemí činžovního domu v pražském Karlíně. Přesně si pamatuji, kdo mi tenkrát pomohl, finančně, morálně nebo i jen upřímnou nabídkou. Sice jsem – v materiálním smyslu – přišel o všechno, zůstal mi jen pes a doklady, ale vybavuji si pocit jisté nepatřičnosti, když ostatní pomáhají vám.

Jak nejbliž k neziskovému sektoru jste se kdy dostal?

Právě po té povodni se mi přenastavil žebříček osobních hodnot. Silně v tomto směru vzrostla má empatie, velkorysost a blízko neziskového sektoru se s chutí pohybuji posledních patnáct let.

Který filantropický počin u nás nebo ve světě vás nejméně zaujal?

Mám rád příběh Elzéarda Bouffiera, muže, který sázal stromy. Ten příběh provokuje k zamyšlení nad dosavadními prioritami.

Máte nějakého oblíbeného mecenáše?

Co může darovat úplně každý? Čas. Vážím si každého, kdo dokáže svůj čas věnovat druhým.

Jakou roli by měla dobročinnost ve vztahu ke státu hrát?

Podle mého soudu stát nemá být dobročinnou institucí. Měl by ale umět dostupnými prostředky pomáhat těm, kdo to potřebují, a současně by neměl klást překážky těm, kdo se rozhodnou pomáhat na vlastní pěst.

Spolu s časopisem pro děti Raketou jste počátkem léta vyhlásil projekt Daruj Raketu, o co přesně šlo?

Rozdali jsme na své náklady přes tisíc výtisků prázdninového čísla Rakety. Inspiroval nás k tomu ohlas na téma, které mělo podtitul „Jinýma očima“ a zabývalo se jinakostí, hendikepy a tolerancí. Chtěli jsme naučit děti vnímat potřeby svého okolí a kreativně vyjádřit a obhájit vlastní volbu. Vedle individuálních darů pro kamarády či spolužáky se malí čtenáři rozhodli udělat radost dětem v institucích, jako jsou dětská psychiatrická nemocnice, dětské oddělení nemocnice, dětský domov, mobilní hospic nebo zařízení FOD.

Kdo nebo co rozhoduje o tom, kam směřujete svůj čas, peníze a energii?

Moje intuice.

Kdybyste měl neomezené množství prostředků a volného času, kam byste je vložil?

Člověk nemůže zachraňovat celý svět. Kdyby ale za mnou někdo přišel s takovou nabídkou, rozhodně bych ho dokázal inspirovat.

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART OF GIVING

ČTVRTLETNÍK PRO OBNOVU
ČESKÉ FILANTROPIE

22 / PODZIM 2017

Vydává Nadace Via, Dělnická 1324/9, 170 00 Praha 7
 Redakční rada Jiří Bárta, Martin Brát,
 Dagmar Goldmannová, Ivana Janečková,
 Miroslav Motejlek, Marek Šálek
 Šéfredaktor Nora Grundová
 Grafická úprava Tomáš Brichcín, Robert V. Novák
 Jazyková redakce Martin Brát
 Externí spolupráce Martin Brát, Naďa Straková,
 Veronika Portešová
 Produkce Jan Gregor, Tereza Skálová
 Ilustrace Jan Laštovička
 Tisk Indigoprint

Vaše náměty a připomínky zasílejte na e-mail:
umenidarovat@nadacevia.cz, kde můžete
 také objednávat zasílání časopisu zcela zdarma.
 ISSN 1805-4390, ev. č. MK ČR E 20786
 Neprodejné

www.nadacevia.cz, www.umenidarovat.cz



**ČASOPIS UMĚNÍ DAROVAT VYCHÁZÍ DÍKY PODPOŘE
DONA HAMERA, MARKY BEDNAR, VÁCLAVA DEJČMARA,
IVANY A TOMÁŠE JANEČKOVÝCH A DALŠÍCH.**