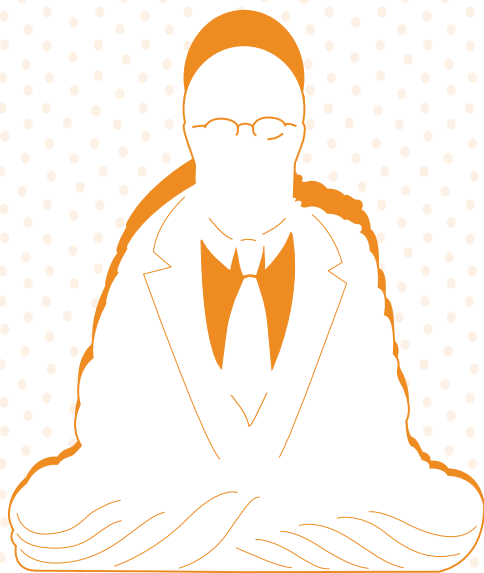


ANDREJ KISKA



**C E S T A**  
**M A N A Ž É R A**  
**Z**  
**P E K L A**

alebo

**Ako robiť charitu úspešne a so srdcom**

ISBN 978-80-970642-9-7

**C E S T A  
M A N A Ž É R A  
Z  
P E K L A**

**alebo**

**Ako robiť charitu úspešne a so srdcom**

**A N D R E J K I S K A**

Všetkým dobrým lidem

**Obsah**

## 6

### **Autorov príbeh**

- Moja cesta do pekla
- Kde sa nachádza peklo?

## 14

### **Prečo pomáhať**

- Musí sa manažér, podnikateľ alebo bankár dostať do pekla? Nemôže sa dostať do neba?
- Zisk sa tvorí službou
- Filantropia ako morálna povinnosť každého úspešného človeka

## 24

### **Ako pomáhať**

- Začnite tam, kde ste
- Pomáhajte tam, kde to dokážete. Úmerne svojmu postaveniu a svojim schopnostiam
- Manažment utrpenia
- Nezlaknite sa nedôvery

## 36

### **Komu pomáhať**

- Správna odpoveď neexistuje
- Komu pomáhať nemáme

## 40

### **Naša charita**

- Logistika + charita = Dobrý Anjel

## 43

### **Autorov záver**

- Vnútornej spokojnosť
- Doslov o pekle

# **Autorov príbeh**

V čase, keď píšem tieto riadky, som na Seychelách. Sedím na verande krásnej vily hotela Hilton priamo nad priehľadným morom. V mori sa naháňajú farebné rybky a slnko sa opiera o pláž s bielym pieskom. Niekde za mnou ešte spí moja manželka, s ktorou mám krásny vzťah a dve úžasné deti. Sedím a znova si kladiem otázky, ktoré sa mi vynárajú v hlave už viac ako desať rokov: Kde je v živote spravodlivosť? Ako je možné, že som dostal od života tak veľa a druhého život len trestá?

Aj o tom je táto knižka.

## Moja cesta do pekla

Dostať sa do pekla nebolo pre mňa vôbec jednoduché. Musel som na tom tvrdo pracovať. Vyrastal som v šťastnej rodine. Otec aj mama mali jednu zásadu – keď aj došlo k ostrejšej výmene názorov, deti nesmeli byť pri tom. Takže vždy, keď sa u nás v rodine zamračilo, otec zavelil: „chodte sa hrať!“ A my s bratom sme vypadli a rodičov videli, keď už bolo slniečko na oblohe.

Prvú skutočnú rodinnú hádku som zažil, až keď som ako vyše dvadsaťročný muž navštívil rodinu svojej priateľky. Bol to pre mňa šok. Odvtedy som často v duchu ďakoval rodičom za to, čo sme v detstve dostali. A takisto stále viac a viac rozumiem tomu, že mnohé vzorce nášho dnešného správania sme dostali od rodiny. Hoci sme s nimi často vnútorne nesúhlasili, predsa len sme ich prevzali. Často odsudzujeme ľudí bez toho, aby sme porozumeli tomu, že by sme vlastne mali odsudzovať prostredie, v ktorom vyrástli.

V škole sa mi darilo. Úspešný gymnazista, ktorého tmavým tieňom bolo hádam len popíjanie lacného jablkového vína s kamarátmi pred diskotékou na odvalu. Na vysokej škole to tiež celkom ušlo. Keď som pochopil, že vysoká škola si okrem veselého, rodičmi nestráženého života vyžaduje aj učenie, tak sa to rozbehlo. Dokonca som sa na konci štúdia skúšal dostať do komunistickej strany. Skutočne som si myslel, že keď chcem zmeniť spoločnosť, tak tam musím byť. Možno bol pre mňa príkladom môj otec, ktorý mi bol v živote veľkým vzorom, a bol aj komunistom. Zdesenie straníckych funkció-



nárov na vysokej škole, keď videli moju žiadosť o vstup do strany, bolo veľké. Zamietli ma jasne a rázne. Ako človeka, ktorý „síce patrí k vedúcim osobnostiam v kolektíve, ale určite nevedie kolektív k rozvoju socialistickej vlasti“. Asi im prekážali naše pravidelné krúžkovice v krčme U Machnáča a následné kradnutie piva na hlavnej stanici.

Od cesty do pekla sa ma starostlivo snažila ochrániť aj moja stará mama, chudučká, pracovitá žena z tvrdého kraja Zamagurie. Žila v našom dome od mojich štyroch rokov a nesmierne poctivo ma viedla ku kresťanstvu. Aj napriek môjmu plaču, že prídem o rozprávku, som musel chodiť každú nedeľu ráno do kostola. Tam som sedel v lavici so starými babkami, spieval náboženské pesničky a počúval slová, ktorým som vôbec nerozumel. Moja stará mama bola pyšná, pretože ostatné babky hovorili, že krásne spievam. Keďže obaja moji rodičia boli učitelia a zúrilo obdobie normalizácie po roku 1968, vstup do kostola mi zakázali. Stará mama to zobrala ako výzvu a prevzala na seba úlohu vychovať zo mňa dobrého kresťana. Keď som mal asi dvanásť rokov a babku už prestalo baviť odpovedať na moje ironické otázky, kde je nebo alebo peklo, vzdala to so slovami: „Do pekla sa dostaneš, keď nebudeš veriť, do pekla.“ Zo mňa sa stal ateista a moja cesta do pekla bola otvorená.

Po vysokej škole som už ako mladoženáč nastúpil do práce vo svojom rodnom meste Poprad. No a život zľahka plynul ďalej. Narodil sa nám syn, dostali sme byt, pracoval som na svojej kariére, keď došlo k vážnemu bodu zlomu – prišla nežná revolúcia.

Mal som vtedy dvadsaťšesť rokov. Otvorili sa hranice smerom na západ a prišli kapitalizmom ostrieľaní, pôvodom slovenskí manažéri a vysvetľovali, ako do dvadsiatich rokov z nášho Slovenska vyrastie druhé Švajčiarsko. Ak nie niečo lepšie! Celkom ma potešila tá predstava. Tí manažéri boli však trochu zvláštni. Všetko chceli zbúrať a rušiť, nič vraj nebolo dobré. Príliš som im neveril a okrem toho sa mi dvadsať rokov čakať nechcelo. A tak som sa rozhodol zobrať osud do svojich rúk a zavelil: „Rodina, my pôjdeme žiť do USA!“ Keďže žiadna z tých desiatok firiem v USA, ktoré som listom oslovil, neocenila skúsenosti mladého socialistického inžiniera, využil som ponuku priateľa, ktorý tam žil, a išiel som vyskúšať šťastie priamo na tvár miesta. Dostal som víza, rozlúčil sa so svojou tehotnou manželkou a synom a s víziou skorého stretnutia sa za veľkou mláskou som nasadol na lietadlo do New

Yorku. Bol august roku 1990 a ja som netušil, že som práve siahol na kľučku dverí s nápisom PEKLO.

To, že som sa ocitol na začiatku cesty do pekla, som pochopil veľmi rýchlo. V New Yorku ma čakal môj priateľ, s ktorým sme nasadli do auta a vydali sa na cestu do dedinky blízko Filadelfie. Už na ceste som zbadal zlé signály: mnoho čiernych zvláštne poobliekaných ľudí rozprávajúcich mne nezrozumiteľným dialektom. Mnoho divných, rozbitých a poškodených prostriedkov pripomínajúcich autá. Jediné, čo na mňa po tej ceste v noci žiarilo, boli červené svetlá McDonalddov a iných podobných zariadení.

Domček, v ktorom som sa ubytoval, mi už jasne hovoril, že som na dosah pekla. V malej podkrovnej izbe nás bolo päť slovenských „gastarbeiterov“ a v celom dome trinásť. Trinásť na jeden záchod a kúpeľňu. Žiadne postele, len tvrdé matrace priamo na zemi. Aby príprava na peklo bola dokonalá, nemali sme klimatizáciu a bolo tam strašne horúco. V noci po nás lozili šváby. Bola to zvláštna zábava, v noci si na holom spotenom tele zabíjať šváby. Jediné miesto, kam sa šváby nedostali, bola chladnička. To, čo sme si do nej vložili, nám zase stále niekto kradol. Šváb v ľudskej koži. Tak som žil vyše roka.

Najťažšia na ceste do pekla bola práca. Keď ma vyhodili z dvoch prác na stavbách domov ako absolútne nezručného človeka, nastúpil som do maličkého obchodu na benzínovej pumpe. Majiteľom bol ruský imigrant – skutočný, pravý, nefalšovaný žid. Mali sme spolu priateľský vzťah, oceňoval to, že mu pracuje v jeho obchodíku inžinier, a ja som bol rád, že som si získal jeho dôveru. Mal však svoju jasnú predstavu o ziskoch a o nákladoch. Pracoval som u neho veľa hodín a začínal s platom päť dolárov na hodinu. Postupne vyhadzoval mojich spolupracovníkov a ja som makal stále dlhšie a dlhšie. S menšou hodinovou mzdou, ale celkovo som vždy zarobil o trochu viac. Po troch mesiacoch sme boli v obchode už len dvaja. Pracoval som 100 hodín týždenne za štyri doláre na hodinu. Každý deň od deviatej ráno do jedenástej hodiny večer a v sobotu a nedeľu od šiestej ráno do jedenástej večer. Šesť mesiacov bez jediného dňa voľna.

V nedeľu som vždy zavolať domov. Porozprával sa s manželkou a synom. A potom som si poplakal. Na Štedrý večer som plakal dlhšie ako inokedy. Keď sa mi doma narodila dcéra, strašne som sa opil. Možno som aj plakal.

Nepamätám sa. A tak som klesal k peklu hlbšie a hlbšie. Darmo som bol na tvári miesta, na moje ďalšie žiadosti o inžiniersku prácu som dostával slušné, ale negatívne odpovede.

Asi po štvrtom mesiaci umývania dlážky v obchode som si spomenul na moju starú mamu: „Do pekla sa dostaneš, do pekla.“

Tak dosť, ide sa domov, povedal som si po 18 mesiacoch. A vtedy mi zasvietila lampička nádeje. Malá firma sa rozhodla otvoriť si pobočku v Európe. Ponúkla mi, aby som bol riaditeľom pobočky s úžasným platom 1 000 eur mesačne. (Ako inžinier som pri odchode do USA zarábala asi 70 eur.) Okrem pozície mi ponúkli a zároveň aj dali podmienku, aby som si odkúpil asi dve percentá ich akcií. Kvôli lojálnosti. Takže som si za skoro všetky peniaze, čo som za tých 18 mesiacov zarobil, kúpil ich akcie a na Vianoce roku 1991 prišiel domov. Zvítal som sa s manželkou, synom, prvýkrát uvidel svoju dcéru. O tri týždne na to firma zbankrotovala. Prišiel som skoro o všetky svoje úspory a bol som doma bez práce. Stará mama moja, prečo som ťa ja len nepočúval?

Až o mnoho rokov neskôr som prišiel na to, že peklo vyzerá celkom inak a že práve v ťažkom období života sa človek často najviac naučí a najviac zocelí. Získa vnútornú silu. Nie vtedy, keď sa všetko darí, ale práve keď sa všetko rúca a nič sa nedarí. Problém však je, že v danom období tomu človek nerozumie. A keď mu to niekto iný povie, tak neuverí. No čo už. Ani ja by som vtedy neveril.

Ešte raz sa ma peklo dotklo. Po mnohých trápeniach a pokusoch, ale aj vlastných zlyhaniach, po ročnom odlúčení a spätnom návrate som sa rozhodol, že sa rozvediem. Moje deti vtedy mali 11 a 15 rokov a ostali s mamou. Napriek mojej obrovskej láske k nim a maximálnej ústretovosti sa so mnou odmietli stýkať a komunikovať. Strašne to bolelo, ale nikdy som sa za to na ne nehneval a snažil som sa o jedno: vždy sa k nim správať čo najlepšie bez ohľadu na to, ako mi budú ubližovať. Oplatilo sa. Po približne dvoch rokoch pochopili, že ich otec nemusí byť až taký zlý človek, ako bol vykresľovaný. Máme teraz pekný vzťah a s porozumením sa pozeráme aj na minulosť.

Všetko zlé je na niečo dobré. Alebo, čo ťa nezabije, to ťa posilní. Nemám rád príslovia, podľa mňa často pokrívajú, ale niekedy to vyjde. Čo som sa za tých 18 mesiacov od Američanov naučil, bola ich nesmierna chuť byť sám sebe šéfom. Nebáť sa odísť z práce a vyskúšať podnikáť. Ich túžba po samostatnosti a optimistický pohľad na život ma nadchli. Dvadsaťroční chalani, ktorí vedeli len manuálne pracovať, chodili od domu k domu a ponúkali svoje služby. Manažéri, ktorí zanechali svoje teplé vyhriate stoličky, sa vrhli do chladných, rozbúrených vôd podnikania. A tak som si aj ja povedal, že sa do toho podnikania pustím. Na jar v roku 1992 sme spolu s bratom a bratrancom založili prvú spoločnosť. Podnikaniu som sa venoval viac ako 15 rokov. Keď sme sa v roku 2005 rozhodli naše firmy predať, mali sme viac ako 400 zamestnancov a ročný zisk vyše 5 miliónov eur.

Tým moja súkromná cesta do pekla končí. Na mojej ceste som zistil, že to, čím som prešiel, vôbec nebola cesta do pekla, hoci som si to často myslel. Bol to len jeden obyčajný ľudský príbeh.

## **Kde sa nachádza peklo?**

Do mojich dvanástich rokov som dosť presne vedel, kde je peklo. Niekde pod nami, asi v strede zeme. Tam sú tie horúce kotly a zlí čerti. A keď budem hrešiť a nebudem sa modliť, tak tam určite skončím. Stará mama mi síce nikdy nedala odpoveď na moju otázku, čo sa stane s naším susedom, ktorý síce chodí každý deň do kostola, ale často sa opije a bije svoju ženu, ale to už som neskôr neriešil. Keď som bol starší a stal sa ateistom, pojem peklo pre mňa stratil význam. Keď som urobil niečo zlé, tak mi to buď prešlo, alebo som dostal výprask. Bila ma len mama, oco nikdy, doteraz neviem prečo.

Moje ateistické časy pomaly končili, keď som sa vrátil z môjho neslávného pobytu v USA. V Amerike som si všimol a obdivoval nesmiernu súdržnosť svojho šéfa a jeho priateľov – židov. Vždy sa snažili najskôr si pomôcť navzájom, a až keď to nevyšlo, potom prišiel rad aj na nás ostatných. Zaujalo ma to natoľko, že som po svojom návrate začal vášnivo zháňať všetky možné knihy o židovskom náboženstve a uvažoval som, či je možné stať sa židom.

Čítal som, študoval a prišiel na to, že toto náboženstvo asi nie je to, čo by som pochopil. Ako človek som sa vždy snažil spochybňovať veci, klásť otázky a židovstvo pre mňa bolo o silnej viere. Nie o diskusií.

V tom čase sa mi náhodou dostala do rúk Dalajláмова kniha Radosť zo života a umieranie v pokoji. Boli to pre mňa ako laika filozoficky ťažké texty, ale skúšal som sa nimi prelúskat' a dočítal som sa pre mňa zaujímavé veci: Život nekončí smrťou, ale pokračuje ďalšími životmi. Dobro sa vráti dobrom. Náš hlavný nepriateľ je naša vlastná myseľ, a veľa ďalších zaujímavostí. Najviac ma zaujalo to, že Dalajláma priam vyzýval čitateľa, aby s ním nesúhlasil. Aby si z jeho filozofie zobral len to, čomu sám verí a čo jemu samému najviac pomôže. Nevyzýval k viere, k modlitbám. Vyzýval k práci s vlastnou myseľou, k súcitu a k pomoci druhým ľuďom. To sa mne, zarytému pochybovačovi, zapáčilo, a tak som sa postupne stal budhistom. Veľa som vo voľnom čase čítal, premýšľal a skúšal meditovať. Zrozumiteľne povedané, skúšal som si kontrolovať myseľ.

Po asi štyroch rokoch štúdia budhizmu som odišiel na dva týždne do budhistického meditačného centra na Srí Lanke. Osemnásť hodín denne som meditoval s budhistickými mníchmi, niekedy aj tri dni som neprehovoril ani slovo. Hodina meditácie v sede, hodina meditácie v chôdzi. Stále dookola. Vyskúšajte deň mlčať. Alebo hodinu sedieť, ani len trochu sa nepohnúť a koncentrovať sa len na vlastný dych. Je to nesmierna drina.

Keď som sa už ako tak cítil budhistom, začal som študovať taoizmus, hinduizmus a neskôr aj to, čo kedysi dávno chcela moja babka – pustil som sa do Biblie. Dnes vidím, ako sú si náboženstvá blízke, a stotožnil som sa s názorom Gándhího, že každé náboženstvo je trochu nedokonalé, pretože sa snaží vysvetliť príčinu nášho vzniku, a to sa nedá. Ak sme boli niekým stvorení, tak zmysel toho, prečo sme tu, vie len ten, kto nás stvoril. Vážim si každé náboženstvo a z každého náboženstva sa snažím zobrat' si to, čomu dokážem porozumieť a čomu dokážem uveriť.

Aj v tejto knihe sa opieram o náboženstvo a skúsenosti duchovných ľudí. Vždy, keď hľadám odpoveď na základné otázky, snažím sa nájsť odpoveď práve tam. Ak sa ich odpoveď stotožňuje s mojimi skúsenosťami a vedomím, potom mám pocit, že som blízko cieľa.

A kde je peklo? Najhoršie peklo dokáže vytvoriť naša vlastná myseľ. My sami sebe. Extrémnym dôkazom sú samovraždy. Mladí ľudia, ktorých fyzicky nič nebolí, si dokážu zobrať život. Viete si predstaviť to peklo vo vlastnej myšli, že vstanete a hodíte sa pod vlak? Bolesným peklom našej mysle sú aj naše negatívne myšlienky a depresie. A čo všetky ostatné trápenia? Preplakané a prehádané hodiny pre problémy v osobných vzťahoch alebo v práci. Výčitky z minulosti a obavy o budúcnosť.

Sú len dve možnosti, ako si pri chodení neporaníť nohy. Buď celú zem obalíte mäkkým kobercom, alebo si obujete topánky (budhistické príslovie). V živote sa nedá nestretnúť sa s utrpením. Nemôžete prežiť celý život v zlatej klietke, kde sa vám nič nestane a nik vám neublíži. A preto sa musíme naučiť trénovať a kontrolovať vlastnú myseľ. No, len keby to nebolo také ťažké, ja viem... Potrebujeme pochopiť, že smrť a choroba sú súčasťou nášho života a že nik sa im nevyhne. Potrebujeme pochopiť, že ostatné trápenia často len trápeniami nazývame a že tým, že sa vecí vzdávame a nelipneme na nich, mnohokrát veľa získame.

V mojej práci v charite sa často stretávam so smrťou, a to smrťou aj tých najmenších a najnevinnejších – malých detí. Spoznávam sa s rodinami a ich chorými deťmi a potom sa teším s nimi, keď vyzdravejú alebo plačem spolu s nimi na pohreboch. Často si kladiem otázku, ktoré náboženstvo dokáže pomôcť mamičke, keď jej zomrie dieťa? Je to kresťanstvo, ktoré jej povie, že jej dieťaťko je už tam v nebi, kam sa my všetci chceme dostať? Že je tam, my mu môžeme závidieť a ono v nebi prosí za nás, aby sme sa aj my do neho dostali? Alebo je lepšie veriť v karmu? Veriť, že úmrtím si dieťa zmylo svoje zlé činy z minulých životov a o chvíľu sa znova niekde narodí a bude žiť krásny život?

Neviem, nepoznám odpoveď. Vidím však, že viera pomáha a čím je pevnejšia, tým sa utrpenie ľahšie znáša.

**Prečo  
pomáhat’**

## **Musí sa manažér, podnikateľ alebo bankár dostať do pekla? Nemôže sa dostať do neba?**

Bohatstvo je kliatba a podnikatelia, manažéri a bankári sú špiny. Zneužívajú iných ľudí, vykorisťujú. Dávajú im nízke platy. Sami sa pritom vyvážajú na veľkých autách a chodia na drahé dovolenky. Ešte aj Biblia je proti nim: „Skôr prejde ťava uchem ihly, ako sa boháč dostane do kráľovstva nebeského.“ Do pekla všetci pôjdu, veru, do pekla.

Všetky tieto vyhlásenia som bol ochotný ignorovať. Najhoršie však bolo, že ako manažér a podnikateľ som sám cítil akúsi nespravodlivosť sveta. Nerozumel som tomu, nechápal som, prečo sú tie rozdiely také veľké. Je spravodlivé, že si kupujem hodinky za tisíc eur a niekto iný zomiera od hladu? Je spravodlivé, že sa vozím v drahom mercedese a niekto nemá peniaze na základnú lekársku starostlivosť?

Na jednu miskú váh som si položil všetko, čo som musel spraviť a obetovať, aby sa stal zo mňa úspešný a možno aj trochu bohatý človek:

- Pracoval som tvrdšie ako ostatní.
- Zobral som na seba riziko, že prídem o všetko, čo mám, a požičal si peniaze z banky.
- Zobral som na seba zodpovednosť a prijal zamestnancov. Zodpovedným som sa stal nielen za to, či budú mať oni príjem, ale často aj za ich rodiny, ktoré živil.
- Prvé roky som podnikaniu obetoval svoj rodinný život. Žiadne dovolenky, ale práca neskoro do noci a cez víkendy.
- Mal som určitú dávku talentu a šťastia.

Na druhú miskú váh som si položil skoro bežný príbeh jednej mamičky, ktorá sa rovnako snažila pri hľadaní svojho šťastia:

- Zobrala si z lásky muža. Možno bola primladá. Neskôr ju muž nechal samú aj s dvoma deťmi.
- Tvrdá a poctivo pracovala, aby užívala svoje milované deti. V ich mestečku zatvorili najväčší podnik, spolu so stovkami ďalších ľudí ju prepustili a nevie si nájsť prácu.



- Bývanie zabezpečila aspoň v dvojizbovom byte v prenájme. Po zaplatení nájmu im však ostávajú peniaze len na základné prežitie. Žiadne dovolenky, žiadne auto a skromné Vianoce.

Každú miskú som položil na jednu stranu váh spravodlivosti a prirátal som k tomu, čo všetko si každý z nás dnes môže dovoliť, ako každý z nás žije. Keď som o tom uvažoval, videl som, že dostávam od života veľmi veľa a druhí nielenže nedostávajú od života ani tisícinu toho, čo ja, ale často ich život aj veľmi trestá.

*V roku 2005 som sa spoznal s pani Vierkou z malého mestečka neďaleko od miesta, kde bývam. Žila sama s piatimi deťmi. Štyri dievčatka a najmladší chlapček, zlatý výtržník. Dostala rakovinu, a keď sa to dozvedel jej muž, odišiel od nej. Mladá, tenučká blondína s hlbokými modrými očami. So svojimi sestrami sa dohodla, ako si po jej smrti rozdelia deti, kto sa bude o koho starať. Viete si predstaviť, že si sadnete so svojimi príbuznými a začnete rozdeľovať, ktoré dieťa s kým bude žiť po vašej smrti? Jej príjem bol 400 eur mesačne a polovicu z toho dala za byt. Na celý mesiac jej ostalo 200 eur. Po chemoterapii jej často bolo veľmi zle a nemal jej kto pomôcť s deťmi.*

Stretnutí som sa s ňou veľa krát. Nikdy neplakala, nikdy o nič neprosila. Po každom stretnutí s ňou som cítil páľčivý pocit nespravodlivosti života. Cítil som sa zle a mal som výčitky svedomia. Ako je to možné, že ja mám tak veľa a iný človek, ktorý nespravil nič zlé, je na tom tak biedne? Je to spravodlivé? Nedláždim si svojím bohatstvom cestu do pekla? Nemal by som všetky svoje majetky predať, peniaze venovať charite a žiť v pokore a chudobe? Veď aj Biblia hovorí – predaj všetko, čo máš, daj chudobným a budeš mať poklad v nebi.

Niečo v mojom vnútri mi hovorilo, že to také jasné asi nie je. Po toľkých rokoch driny a snahy mám rozdať svoj majetok? A čo potom? Zamestnám sa alebo začnem znova podnikat? Ak budem úspešný, znova potom rozdám svoj majetok? Tušil som, že ako pri drvivej väčšine podobných otázok, ktoré sa v našom živote objavajú, bude asi pravda niekde uprostred. Rozhodol som sa, že do pekla nepatím a že sa začnem pozeráť, či nie som náhodou „na ceste do neba“. Na ceste klukatej, plnej slepých ciest a mylných odbočiek, ale možno skutočnej ceste vedúcej do neba.

Asi najdôležitejšie otázky, ktoré som si musel zodpovedať, boli: Čo je úlohou nás, manažérov, podnikateľov, bankárov? Čo je zmyslom našej činnosti, nášho podnikania? Je to skutočne tvorba zisku a dividend pre nás alebo akcionárov?

Zo všetkých úvah a polemík som sa najviac stotožnil s Dalajlámovým názorom: zmyslom podniku nie je vytvárať zisk, to je len jeho nevyhnutnou podmienkou, aby ako taký mohol existovať. Aj človek musí jesť a piť, ale nikto netvrdí, že zmyslom života je jedenie a pitie. Napriek tomu, ak nebudeme jesť a piť, tak zahynieme. Aj podnik, ak nebude tvoriť zisk, zbankrotuje. Musí sa zatvoriť. Tvorba zisku je existenčnou podmienkou, ale nie je cieľom. Cieľom podnikania nie je tvorba zisku, ale nachádzanie a napĺňanie potrieb zákazníkov. Ešte raz: Nie zisk, hodnota akcií, ale nachádzanie a napĺňanie potrieb zákazníka!

Na prvý pohľad sa to zdá jasné a zrejmé a asi máme pocit, že sa tak aj často správame. Je to však skutočne tak? Naozaj sa pri tvorbe našich produktov a obchodných plánov pozeráme na skutočnú potrebu zákazníka a až potom na zisk? Zo svojej podnikateľskej praxe poznám stovky prípadov – od bánk cez mobilných operátorov až po maloobchodných predajcov, že to tak nie je. Jedným z posledných príkladov je finančná kríza. Nebolo to napĺňanie potrieb zákazníkov, čo motivovalo investičných bankárov, aby sa správali tak, ako sa správali. Bola to vidina ziskov a za nimi skrytých vysokých bonusov. Tie ich viedli k hrám, ktoré spôsobili také obrovské škody. Počas svojho manažovania som uvádzal do praxe desiatky biznisových produktov, od logistických po finančné. Dlhodobou úspešné a stabilné boli len tie, kde sme našli a naplnili potreby ľudí. A zisk zakaždým prišiel. Opačné poradie bolo skoro vždy odsúdené na neúspech.

*Naším príkladom napĺňania potrieb bol katalógový splátkový systém Triangel. V roku 1996, keď vznikol, banky odmietali dávať pôžičky ľuďom s priemerným a nižším platom. Ak takúto pôžičku poskytnú, úrok bol vo výške okolo 26 % ročne. V tom čase existovali pre spotrebiteľov do domácnosti odporúčané maloobchodné ceny. Znamenalo to, že daný typ televízora alebo práčky sa na celom Slovensku predával za jednotnú cenu a nikto z predajcov nesmel predávať lacnejšie. Triangel nakúpil výrobky priamo od dovozcu alebo výrobcu a prepravnou službou ich dovezol priamo zákazníkovi domov. Získal tým maloobchodnú a veľkoobchodnú maržu, celkovo asi 25 %, a spotrebiteľovi tak mohol ponúknuť kúpiť si výrobok*

*na splátky za maloobchodnú cenu bez úrokov a bez akéhokoľvek navýšenia. Od zákazníkov sme dostávali stovky ďakovných listov a Triangel sa stal za tri roky absolútne dominantným poskytovateľom pôžičiek na nákup spotrebičov.*

## **Zisk sa tvorí službou**

Prezident veľkej nadnárodnej spoločnosti mi nedávno položil otázku: „Mojou úlohou je generovať zisk pre akcionárov. To je to, čo odo mňa očakávajú a čo ja pokladám za svoju úlohu, za moje poslanie. Akcionári odo mňa neočakávajú, že budem niekomu slúžiť, ale že budem zvyšovať hodnotu ich akcií. Ako to teda je?“

Slová *služba zákazníkom* a *tvorba zisku* sú si veľmi blízke. Len inak znejú, a niekedy tomu preto nerozumieme. A v niektorých, horších prípadoch si skutočne zisk postavíme ako modlu a na slová „služba zákazníkom“ zabúdame.

Ako riaditeľ spoločnosti som mal na starosti stovky zamestnancov, tisíce predajcov a ročne sme obslúžili státisíce zákazníkov. Vždy, keď sme mali veľké porady, vysvetľoval som hierarchiu našej korporácie. Najdôležitejší je zákazník. On je naším pánom a jeho prania sú naším rozkazom. Potom sú predajcovia. Každý zamestnanec musí pomáhať predajcom, musí im slúžiť, pretože bez nich by sme nemohli napĺňať potreby svojich zákazníkov. Bez nich by sme neexistovali. A celkom naspodku hierarchie som bol ja, prezident a spolumajiteľ spoločnosti. Čím vyššie je postavenie človeka v korporácii, tým je aj väčšia jeho zodpovednosť a jeho povinnosť slúžiť a napĺňať potreby všetkých, ktorých riadi. Od zákazníka cez predajcu, od upratovačky po finančného riaditeľa. Ak svoje postavenie berieme ako službu a dokážeme s týmto poslaním stotožniť aj svojich kolegov a zamestnancov, firma má všetky predpoklady na úspech. A úspech, to sú pravdaže zisky a nárasty hodnoty akcií. Trvalý zisk je výsledkom dobre odvedenej skutočnej služby.

Slovo služba sa niekedy mylne spája so slovami podriadenosť, poslušnosť, nepriebojnosť, submisívnosť. Opak je pravdou. Ak chceme dobre slúžiť, tak dobre slúžiť musím nielen ja, ale aj všetci ostatní. Inak celá naša energia vyjde nazmar. Ak niekto nechce slúžiť a chce si presadzovať svoje vlastné záujmy, musí ísť z kola von. Preto sa slová *skutočná služba* spájajú so všetkými slovami moderného manažmentu, ako sú profesionalita, náročnosť, detailnosť, kompetentnosť a podobne.

Ak je zmyslom podnikania nachádzanie a napĺňanie potrieb zákazníkov, potom nachádzame odpoveď aj na tieto otázky: Čo je zmyslom práce manažéra, podnikateľa alebo bankára? Ako sa môžeme dostať na cestu do neba? A odpoveď sa javí jednoduchá – nad zisk postavme zákazníka, nad peniaze potrebu ľudí. Naučme sa brať našu prácu ako službu ľuďom, zákazníkom, spoločnosti... Zmyslom života je slúžiť iným. Naša práca má byť v prvom rade službou, až potom prostriedkom na získavanie peňazí a úspechov. Ak všetky schopnosti a dary, ktoré sme dostali, použijeme na službu iným, potom budeme nielen tvoriť zisk, ale možno sa dostaneme „na cestu do neba“.

Pre naše činnosti už dokonca nachádzame oporu aj v náboženstvách. Karma nám hovorí, že to, čím sme dnes, je dôsledok našich činov v minulosti. A to, čo robíme dnes, nám určí, aký život budeme žiť v budúcnosti. Ak sme dnes bohatí a úspešní, znamená to, že v minulých životoch sme veľa pomáhali iným, starali sa o potreby iných, aj tých najbiednejších. Ak dnes budeme robiť to isté, ak skutočne budeme svoju prácu brať ako službu, potom aj v budúcich životoch by sme mali naďalej byť úspešní a bohatí. Ale naopak, ak plody dobrých činov minulých životov budeme len míňať pre svoju vlastnú potrebu, asi to bude v budúcnosti vyzeráť inak. Určite ste si aj vo svojom živote všimli, že keď rozdávate dobro, dobro z čirej podstaty, tak sa vám to zrazu začne vracáť. Mnohokrát z celkom inej strany a od celkom iných ľudí, ale dostávajú ho naspäť.

Aj v Biblii som nakoniec našiel podporu a zistil som, že Boh chce, aby sme žili v hojnosti, nie v chudobe. Na nás, úspešnejších, Biblia takisto nie je až taká kritická. Píše sa v nej: „Pamätaj na Boha, lebo on ti dáva schopnosť získať bohatstvo.“

A asi najkrajšie to vyjadruje dánske príslovie: Čím si dnes, to je Boží dar tebe. A to, čo dnes robíš, to je tvoja voľba a tvoj dar Bohu.

Položme si teda otázky: Ako to s nami je? Žijeme život len úspešný, alebo aj zmysluplný a šťastný? A ak nie, čo máme urobiť, aby sme to zmenili? Ako sa máme „dostať do neba“? Odpoveď je na prvý pohľad jednoduchá, ale tak ako väčšina skutočne dobrých vecí v živote, až také jednoduché to nie je.

## **Filantropia ako morálna povinnosť každého úspešného človeka**

*Malú Julinku som spoznal, keď mala dvadsať mesiacov. Moja dcéra Veronika mala vtedy dva roky a boli si vekovo veľmi blízke. Julinka mala nádory na oboch očkách. Jedno oko jej už vybrali a chceli aj druhé, ale jej mama Ľudka s tým nesúhlasila. Julinka by už definitívne nikdy nevidela a nikto nevedel povedať, či jej ten zákrok vôbec pomôže. Ľudka mala ešte tri ďalšie deti, syna a dve dcéry. Vždy, keď som ich išiel pozrieť, vedeli, že prinesiem nejaké hračky, a už zďaleka kričali: „Anjel ide, anjel ide!“*

*Ľudka mala ťažký život. Manžel robil strážnika na družstve za pár eur a ona dostávala materský príspevok a prídavky na deti. Mäso mali iba jeden deň v týždni a všetko oblečenie zo secondhandu. Mali kravku a z jej mlieka pani Ľudka robila syrové korbáčiky a predávala ich po dedine, aby si trochu privyrobila. To sa dalo len vtedy, keď nebola s Julinkou na onkológii. Keď som tam začal chodiť, Julinku už posúdili ako nevyliciteľný prípad. Ľudka skúšala ešte ľudových liečiteľov a rôzne zázračné mastičky. Ešte aj to málo, čo mala, dala na Julinku. Mohol som jej však niečo vyčítať? Veď ak zomiera dieťa, spravíme všetko, aby sme ho skúsili zachrániť. Niekedy v tom čase im zahynula aj kravka – jeden z hlavných zdrojov ich príjmu. Pravdaže som rodine pomohol. Okrem peňazí z našej charity som sa snažil dostať ich z najhoršieho. Daroval som peniaze na novú kravu, pomohol prefinancovať základné náklady na prežitie. V tom najdôležitejšom som však pomôcť nevedel. Julinka o pár mesiacov zomrela. Na kare sme dostali párok a rožok na papierovej tácke. Mám nesmierne rád túto rodinu.*

Prečo to vlastne píšem? Prečo si myslím, že manažér, podnikateľ alebo ban-  
kár by mal spoznať emócie manažéra z charity? Z jediného jedného dôvodu.  
Aby sme pomoc a službu nespájali len s biznisom.

V predchádzajúcej časti sme hovorili o tom, že zmyslom života je služba,  
pomoc druhým. Že my, úspešní ľudia, by sme mali využiť všetok náš talent  
a schopnosti na to, aby sme vyhľadávali a naplňali potreby zákazníkov. Kto  
je však pani Ľudka? Je pani Ľudka jedným z našich zákazníkov alebo ob-  
chodných partnerov? Asi nie. Necítite však tú nástojčivú potrebu pomoci?  
Nezvieľa vám to srdce, nenaplnia rozhorčením a ľútosťou? Necítite to, že naša  
úloha nie je slúžiť len našim zákazníkom, ale že ak má mať náš život a pod-  
nikanie zmysel, musíme sa starať aj o tých najbiednejších? O tých, o ktorých  
často nezakopnú ani ich najbližší? O tých, ktorí sa možno boja napísať list  
s prosbou, pretože si myslia, že na svete sú ľudia, ktorí určite potrebujú po-  
moc ešte viac ako oni?

Myslím si, že je našou morálnou povinnosťou, povinnosťou úspešných ľudí,  
aby sme veci menili. Aby sme sa zastavili a pomohli tým, ktorí našu pomoc  
najviac potrebujú. Biblia hovorí: „Komu bolo veľa dané, od toho sa bude veľa  
vyžadovať.“ Nie sme to práve my, úspešní a talentovaní ľudia, ktorých by to  
malo trápiť najviac? Nemali by sme práve my premeniť aspoň časť z toho,  
čo nám dal Boh, karma alebo osud na skutočnú pomoc tým, ktorí to najviac  
potrebujú?

Rodín, ako je Ľudkina, sú na Slovensku tisíce a vo svete milióny. Ak je na-  
šou úlohou slúžiť iným ľuďom, tak pomoc tým najbiednejším je tá najvyššia  
forma služby ľuďom. Zahrňme ich do svojho obzoru, rozšírme svoj pohľad  
z okruhu svojich zákazníkov a partnerov aj na službu tým posledným. Nevy-  
tvoríme finančný zisk, ale veľmi veľa získame a naplníme zmysel života.

*Juraj a Michal založili svoju spoločnosť hneď po našej nežnej revolúcii. Ich  
podnikanie bolo od začiatku veľmi úspešné a postupne sa ich firma rozrástla  
na podnik s pomaly tisíc zamestnancami a zaujímavým ziskom. Zaoberali sa  
dovozom a maloobchodom s nábytkom pre domácnosti. Oboch som ich spo-  
znal ako obchodných partnerov v roku 1998 a postupne sme sa stali dobrými  
priateľmi. Keď sme o necelých desať rokov spustili činnosť našej charity, prišiel  
som za Michalom, s ktorým som mal bližší vzťah, s prosbou, aby pomohli rodi-  
nám, ktorým pomáha naša charita. Moja myšlienka bola, aby ich spoločnosť*

*darovala rodinám výrobky, ktoré dlhodobo nevedia predat. Postele, skrine alebo iné doplnky do domácnosti. S úsmevom na tvári ma odmietol. Aby to nebolo až také trápne, tak mi Michal slúbil, že ak sa im finančne vydarí rok, tak našej charite pošlú nejakú malú finančnú sumu. Prekvapil ma. Uvedomil som si, že aj ľudia, ktorí sú moji dobrí priatelia a sú aj veľmi úspešní, sa mi môžu obrátiť chrbtom a nebudú chcieť pomôcť.*

*Asi o mesiac neskôr som sa stretol s Jurajom, druhým spolujajiteľom spoločnosti. Porozprával som mu, ako sa naša charita rozbieha a aké máme radosti a starosti. O rozhovore s Michalom a jeho postoji som mu nepovedal nič. Nepokladal som to za správne. O to viac ma Juraj prekvapil s otázkou: „Andrej, rozbehli ste super projekt, nemôžeme vám pomôcť? Nechcete od nás dostať za symbolickú cenu jedno euro výrobky, ktoré nevieme predat?“ Zalapal som po dychu. Veď to je presne to, o čo som pôvodne prosil Michala, ktorý ma poslal kratšou cestou. Spolupráca sa rozbehla rýchlo a naša charita vďaka tejto spoločnosti doručuje rodinám stovky výrobkov každý rok.*

Nie je to zvláštne? Dvaja na prvý pohľad rovnakí ľudia. Spolu začínali podnikat', firmu vlastnili rovnakým dielom, s oboma som mal priateľský vzťah, no ich reakcia a ochota pomôcť boli diametrálne odlišné.

Osobne som presvedčený, že vo vnútri každého z nás sa skrýva dobré srdce. Skoro každý z nás sa v ranom detstve chúlil v ochrannom maminom objatí, cítil jej lásku a opateru. A každý z nás, keď sa stane otcom alebo mamou, snaží sa dať všetku svoju lásku svojim milovaným deťom. To znamená, že dobré srdce a lásku v tom srdci máme všetci. Často sa však naše srdce obrní, vytvorí si ochranný val. Nechce, aby mu bolo ublížené. Stokrát nás už podviedli, oklamali. Utrpenie a hrozby sa na nás denne valia z televízie, internetu a tlačí. Vraždy, výbuchy, teroristi, AIDS, rakovina, povodne, tsunami. Naše srdcia sa chcú a musia brániť, aby neplakali každý deň. Ale ako potom presvedčiť takého Michala, aby pomohol? Čo treba spraviť, aby sme prekonali obranný val jeho srdca? Myslím si, že niektorých ľudí nepresvedčíme nikdy. Svoje srdcia si chránia príliš silne. Michal miluje svoje deti, pomôže svojej rodine, spraví pre nich všetko, čo len bude môcť. Ale ďalej ho nedostaneme. To je tá zlá správa. Dobrá správa je, že týchto ľudí, týchto úspešných Michalov, ktorí nechcú pomáhať, je stále menej a menej.

Podobnú situáciu som zažil aj vo veľkej celosvetovej korporácii mobilného operátora. S prezidentom slovenskej pobočky sme sa občas stretli na golfe a diskutovali o problémoch podnikania na Slovensku. Keď som za ním prišiel s návrhom, ako by nám nefinančne mohli pomôcť, jasne mi vysvetlil, že stratégiu, komu a ako majú pomáhať, majú stanovenú centrálnu a on na tom nič nemôže zmeniť. Slušne ma odmietol. O rok neskôr na jeho miesto prišiel nový prezident, ktorý predtým pôsobil v Česku. Asi dva mesiace po svojom nástupe mi zavolať s otázkou: „Počul som o vašom fantastickom charitatívnom projekte. Ako vám môžeme pomôcť?“ Zrealizovali sme spolu výborne fungujúci program pomoci. Ďakujeme.



**Ako  
pomáhat'**

## Začnite tam, kde ste

*Našu charitu sme s mojím priateľom a spoluzakladateľom Igorom Brossmanom pripravovali skoro dva roky. Dokola sme zvažovali, komu by sme mali pomáhať, kto našu pomoc potrebuje najviac. Boli sme veľmi blízko projektu pomoci deťom v detských domovoch. Plánovali sme vytvoriť finančný systém pomoci, ktorý by deťom pomohol v čase, keď musia opustiť ústav a postaviť sa na vlastné nohy. Systém by vytvoril pre každé takéto dieťa finančný balík, ktorý by bol určený výhradne na úhradu nákladov spojených s riešením bytovej otázky alebo vzdelania. Nakoniec sme sa rozhodli začať s pomocou rodinám s deťmi, kde otec, mama alebo niektoré z detí majú rakovinu a rodina sa vinou choroby dostala do stavu finančnej núdze. Zase začal kolotoč diskusií o tom, ako týmto rodinám pomôcť. Kupovať im vitamíny alebo ovocie? Preplácať cestovné náklady na návštevy na onkológii? Po mnohých rozhovoroch s rodičmi detí a diskusiách so sociálnymi pracovníkmi z nemocníc sme sa rozhodli, že najlepšia pomoc bude, keď rodinám budeme priamo posielat peniaze. Rodiny najlepšie vedia, čo potrebujú a ako s peniazmi naložiť, aby mohli pomôcť sebe a svojim deťom. Peniaze sme sa rozhodli posielat pravidelne každý mesiac. Nie jednorazovo, ale pravidelne každý mesiac sumu, ktorá nebude pre rodinu hlavným príjmom, ale dokáže pomôcť.*

*Úvahy o názve našej charity, logu a grafickom znázornení trvali tiež niekoľko mesiacov. Na začiatku sme uvažovali o názve Margarétka, ale na Slovensku už takáto charita bola a mala zaregistrovanú webovú stránku. Neskôr sme mali pracovný názov HELPEA, ale stále sme s tým neboli spokojní, preto sme hľadali ďalej. Nakoniec Igor Brossmann spolu s Raфом Tatarkom, kreatívnym riaditeľom reklamnej agentúry, vymysleli názov DOBRÝ ANJEL, jeho logo, vizuálny štýl aj marketingové a komunikačné kampane.*

*Pred spustením projektu sme produkt testovali, zisťovali sme vnímanie ľudí, postoj k značke, ochotu sa do našej charity zapojiť. Igor Brossmann, ktorý bol sám spolumajiteľom a lídrom reklamnej agentúry, je podľa mňa marketingový guru. Pripravil všetky detaily komunikácie a vyhral sa s každým slovíčkom našich materiálov. Jednoducho povedané, aj charita, ak chce byť úspešná, sa musí riadiť všetkými základnými marketingovými pravidlami.*

*Často sa stretávam s tým, že charita sa vo veľkých korporáciách rieši vo vedení spoločnosti maximálne dvakrát do roka. A nevenuje sa tomu viac ako 30 minút. Len z povinnosti, aby mala firma odškrtnuté, že aj ona je spoločensky zodpovedná. Smutné, veľmi smutné.*

Keď ste sa rozhodli pomáhať, dostaňte potrebu pomoci do svojho srdca, do centra svojho vnímania. Snažte sa ju dostať na úroveň svojich najdôležitejších pracovných a osobných plánov. Ak ju tam dostanete, prestanete byť pasívnym hráčom, ktorý sa snaží pomôcť tým ľuďom, ktorí mu napíšu, alebo ktorý si vyhradí raz v mesiaci hodinu na poradu o spoločenskej zodpovednosti. Stanete sa aktívnym hráčom.

Začnite aktívne, sami, bez toho, aby vás niekto o čokoľvek žiadal, premýšľať o tom, komu a ako by som ja ako osoba, my ako oddelenie, podnik, spoločnosť mohli pomôcť. Takéto premýšľanie nie je jednoduché. Je to veľmi ťažké. Charita totiž nie je niečo, s čím vstávame a s čím zaspávame. Charita nie je potreba ani povinnosť, ktorú potrebujeme naplniť, tak ako potrebujeme nakúpiť mlieko, maslo, uzavrieť poistku na auto. Alebo v práci si spraviť mesačnú uzávierku alebo na konci roka daňové priznanie. Často o utrpení ani nechceme počuť. Radšej si pred utrpením schováme hlavu do piesku ako pštrosy, s nádejou, že nás sa nikdy nedotkne. Pritom hranica medzi zdravím a chorobou je taká tenká. A utrpenia je veľa. Od týraných žien cez hladujúce deti v Afrike, od rakoviny cez svalovú dystrofiu až po iné vážne choroby.

Potreba pomáhať, aktívny súcit, sa však nedá vybudovať z hodiny na hodinu. Ak zavádzame nový produkt, vieme, že jeho ziskovosť sa prejaví možno až po dvoch alebo troch rokoch. Ak sa dnes rozhodneme schudnúť, naučiť sa nový šport, nový jazyk, vieme, že to potrvá určitý čas a že musíme pravidelne trénovať alebo učiť sa. To isté platí aj v charite. Budte trpezliví a pokorní.

Poproste sekretárku, nech všetky žiadosti o pomoc, ktoré k vám do podniku chodia, nosí priamo vám na stôl. Vždy si ich všetky prečítajte. Asi polovica z nich sú listy chronických a profesionálnych žiadateľov o pomoc. Tých jednoducho odhalíte a dáte nabok. Ostatné si prečítajte. Nechajte si ich prejsť myšliou, srdcom. Budte empatický a skúste sa vžiť a prežiť s nimi ich utrpenie. A potom si zoberte ten najbolestivejší prípad. Ten prípad, pri ktorom vám zaslzilo oko a na hrudi ste cítili ťažký kameň. Tomu človeku zavolajte a stretnite sa s ním. A počúvajte ho.

Verte mi, že ak budete len raz na pohrebe dieťaťka, ktoré zomrelo na rakovinu, ak len raz nadväžete hlbší osobný vzťah s rodinou, v ktorej je niekto dlhodobo a ťažko chorý, potom sa vám potreba pomáhať zapíše medzi rovnaké priority, ako sú obrat, zisk alebo medziročný nárast.

Ak nemáte možnosť dostať sa k listom alebo k vám do spoločnosti žiadne nechodia (čomu neverím), porozhliadnite sa po svojom okolí. Určite tam nájdete adresu detského domova, hospicu, ústavu pre mentálne postihnutých, nemocnice a desiatky ďalších zariadení. Zavolajte riaditeľovi a povedzte mu, že im chcete pomôcť. Pomôcť ako osoba. Nie ako firma, ale ako osoba, ako človek, ako ja. Nechajte riaditeľa, nech vám ukáže zariadenie, rozpráva o svojich problémoch. Pozorne ho počúvajte.

Ak poznáte nadáciu, ktorá pomáha tým, ktorým by ste aj vy chceli pomôcť, zavolajte im. Ozvite sa im. Nečakajte, kým vás niekto osloví. Určite sa im vaša pomoc zíde, nikdy jej totiž nie je dost.

Často máme pochybnosti o našej schopnosti pomôcť a pomoc si spájame len so slovom peniaze. Tak to však vôbec nie je. Pomáhať sa dá aj nefinančne a často práve táto pomoc dokáže byť podstatne účinnejšia. Aj keď ste manažérom na najnižšej úrovni a riadite len sám seba, určite je vo vás niečo, čo nadácie alebo priamo ľudia v núdzi potrebujú. Možno budete „len“ roznášať polievku bezdomovcom, ale aj to je pomoc. Aj to je dotknutie sa utrpenia. Aj to vám pomôže a posilní vás to.

Pri pozornom počúvaní trpiaceho človeka, riaditeľa sociálneho ústavu alebo pracovníka nadácie veľmi rýchlo prídete na to, že vaša pomoc môže byť obrovská. V neziskovom sektore je veľký hlad po dobrých manažérskych radách. A rodiny tých ubiedených si veľmi často vôbec nevedia riadiť život. Berú si najhoršie pôžičky, podpisujú neveriteľne nevýhodné zmluvy, pričádzajú svojou nevedomosťou o byty, domy. Z posledných peňazí dávajú úplatok tým, ktorí im nikdy nepomôžu. A nemajú sa s kým radieť.

*Žiadosť o finančnú pomoc pani Margity sme dostali v októbri 2006. Pani Margita mala 62 rokov a sama sa starala o svoje dve vnúčatá, 12-ročnú Zuzanu a 16-ročného Fera. V roku 2002 im zomreli rodičia. Najskôr mamka a o dva mesiace neskôr aj ich otec. Pani Margita sa ich oboch ujala a snažila sa im aspoň sčasti nahradiť rodičovskú lásku. Osud však svoju smutnú hru hral ďalej a pani Margita dostala*

rakovinu. Poprosila nás o pomoc, aby mohla financovať štúdium svojich vnúčat. Jej veta „ak sa rozhodnete nepodporiť nás, pochopím to bez výčitiek“ vyjadrovala celú jej pokoru a lásku. Zomrela o pár mesiacov. A čo sa stalo s deťmi? Pomoc prišla od osoby, od ktorej by to asi nik neočakával. František, lekár, s ktorým sa deti stretli v detskom tábore, ich rodinu navštevoval a počas babkinej choroby sa stal ich oporou. Krátko predtým ako pani Margita zomrela, sa František stal ich opatrovníkom. Dodnes sa o deti vzorne stará a je na ne veľmi hrdý. Niekedy si kladie otázku: „Som aj ja takým dobrým náhradným otcom ako oni mne deťmi?“

Pomáhať sa dá maličkosťami. Ale aj obrovskými skutkami.

## **Pomáhajte tam, kde to dokážete. Úmerne svojmu postaveniu a svojim schopnostiam**

Keď som spoznal Viktora, mal 18 rokov. Vysoký, večne usmiaty chlapec. Na onkológii ho pre jeho úsmev niektorí volali Slniečko. Od malička hrával futbal. Trénoval ho jeho otec. V čase, keď Viktorovi diagnostikovali nádor bedrového kĺbu, jeho otcovi zistili leukémiu. Viktorov nádor bol ťažko operovateľný. Zavolať si ho lekár a oznámil mu: „Viktorko, amputujeme ti celú nohu aj s bedrovou časťou. Žiaľ, zvyšok života strávíš na posteli s vývodmi z tela na vylučovanie.“ Odvtedy Viktor aj s rodičmi neverili slovenským lekárom ani slovo. (Časom som aj ja prišiel na to, že niektorým lekárom by mali dôrazne zakázať komunikovať s pacientmi.) Rozhodli sa, že budú hľadať pomoc inde. Začali oslovovať zahraničné nemocnice. Spolu sme skúšali zariadiť protónové ožarovanie v nemocnici MD Anderson v Houstone, žiaľ, neúspešne. Podarilo sa mi vybaviť operáciu v Nemecku u špičkového európskeho ortopéda s príslubom, že mu, pravdže, nebudú nič amputovať, len po operácii bude asi trochu krívať. Nanešťastie, nedôvera k slovenským lekárom prerástla v nedôveru k lekárom ako takým, a tak sa Viktorovi rodičia rozhodli pre klasické ožarovanie vo Viedni. Viktor o 2 mesiace zomrel. Podľa mňa zbytočne. Pre zlyhanie komunikácie s lekármami. Jeho otec bojuje s leukémiou dodnes.

Teraz sa asi spýtate, čo ja, ako manažér, podnikateľ alebo bankár, na tom môžem zmeniť? Ak by ste boli superbohatý človek a rozhodli sa postaviť

špičkovú detskú nemocnicu (investícia cca 70 miliónov eur) so špičkovými lekármi a sestrami (Ročne okrem peňazí z poisťovní by ste potrebovali 4 až 7 miliónov eur z ďalších zdrojov.), tak by ste život Viktorovi a možno ďalším desiatkam detí zachránili. Na jeseň v roku 2009 som bol v krásnej novej detskej nemocnici v Sioux Falls v Južnej Dakote. Bola postavená z daru jedného jediného človeka, pána Sanforda. Aj v Kambodži som navštívil detskú nemocnicu, ktorej celé financovanie zabezpečila švajčiarska rodina.

Nepredpokladám však, že čitateľ tejto knihy plánuje postaviť na Slovensku nemocnicu. Hoci by som bol veľmi rád, keby sa niekto taký našiel. Čo teda môžeme urobiť? Čo sa od nás očakáva?

Každý z nás ma určitý talent, určité danosti, ktoré nám umožnili byť úspešným manažérom, podnikateľom. A každý z nás má aj svoje postavenie. Od manažéra zodpovedného len za svoju prácu alebo prácu malého oddelenia, cez riaditeľa pobočky banky až po prezidenta veľkej spoločnosti. Keď sa pozrieme naspäť za seba na svoju kariéru, určite zistíme, čo nám išlo najviac, čo nás najviac bavilo, v čom ste vy alebo vaša firma dokázali byť aspoň trochu lepší ako ostatní. A to je presne to, čo máme použiť na službu ľuďom.

- Ak ste dobrý v kreditnom risku, chodte a pomôžte chudobným ľuďom zobrať si pôžičku zodpovedajúcu ich bonite.
- Ak ste manažér v obchode, vyčleňte výrobky, ktoré dlhodobo neviete predať, a venujte ich charite.
- Ak ste finančník, pomôžte s rozpočtom rodinám, ktoré to nevedia. Bol som smutný, keď mi riaditeľ jednej banky vysvetľoval ich vnímanie spoločenskej zodpovednosti. Raz do roka idú čistiť a maľovať detské ihriská. Áno, aj to je pomoc a je to určite lepšie, ako nespraviť nič. Ale nie sú manuálne zruční a pomáhajú v tom, čo nevedia. A to, v čom sú výnimoční a v čom by mohli pomôcť najviac, to neponúknu nikomu.
- Ak ste právnik, pomôžte nadáciám spraviť kvalitné zmluvy s dodávateľmi ich služieb. Alebo pomôžte vysekať chudobných ľudí z bludného kruhu zlých pôžičkových zmlúv.
- Ak ste programátor, ponúknite pomoc nadáciám s návrhom alebo správou ich webových stránok.
- Ak ste manažér v médiách, dajte mediálny priestor dôveryhodnej charite.

Tých príkladov a možností je nesmierne veľa a dala by sa o tom napísať celá kniha. Len našej charite pomohli a pomáhajú stovky manažérov, podnikateľov a pracovníkov rôznych spoločností. Bez ich práce a pomoci by sme nikdy nedosiahli náš úspech a nemohli pomôcť tisíciam rodín.

Čím je vaša pozícia v podniku vyššia, tým sú aj väčšie vaše možnosti. Keď ste prezidentom spoločnosti, banky alebo majiteľom firmy, môžete dokázať skutočné zázraky. Spoločne môžeme dokonca zmeniť a ovplyvniť správanie spoločnosti.

*Žiadosť pani Katky o finančnú pomoc od našej charity prišla v roku 2007. Keď jej syn Igor mal tri roky, narodili sa jej dvojčičky – chlapec a dievčatko. Do roka od narodenia obe detičky zomreli na onkologickú genetickú chorobu. Pravdepodobnosť, že Igor, jej posledné dieťa, dostane takisto túto zriedkavú chorobu, bola vysoká. Lekári preto zaradili Igora pod onkologickú kontrolu. V praxi to znamenalo časté návštevy nemocnice, odbery krvi, špeciálna strava... A pravdaže neustály strach pani Katky. Každé zakašľanie, každé zvýšenie teploty v nej vyvolalo panický strach.*

*Medzičasom od pani Katky odišiel manžel. Muži sa často nedokážu vyrovnáť so situáciou v rodine, v ktorej má dieťa rakovinu, a zbabelo ujdú. Katkin muž nielenže zbabelo ušiel, ale pani Katke neposielal ani cent výživného a odďaľoval súdne pojednávanie o rozvode a stanovení výšky výživného. A najhoršie – bez vedomia pani Katky si zobral pôžičku od nebankovej spoločnosti vo výške asi 20 000 eur, ktorú zaručil ich spoločným domom, v ktorom bývali. Pravdaže, pôžičku nesplácal, a tak pani Katke prišlo oznámenie, že pokiaľ nespláti dlh, tak jej domček bude exekučne predaný a ona sa bude musieť vystahovať.*

Keď som dočítal Katkin príbeh, zavolať som jej a ponúkol zabezpečenie bezplatnej právnej pomoci. S plačom v hlase mi ďakovala. Poprosil som o pomoc právnickú kanceláriu. Okamžite začali konať. S nebankovou spoločnosťou dohodli odklad splátok a zníženie úrokov. Manžela pani Katky dotiahli pred súd a zariadili platbu výživného. Robili to, čo vedia, a spravili to fantasticky. Pani Katke sa podarilo asi po roku nájsť si dobrú prácu a jej situácia sa natoľko zlepšila, že sama požiadala, aby jej už naša charita nepomáhala. Ba naopak, ona sama začala prispievať do našej charity. Vždy na Vianoce mi

zavolá a porozpráva nové Igorove zážitky. Už je školák a zdravotne sa drží výborne. Právnicki, boli ste super, ďakujeme.

## Manažment utrpenia

*Pani Monika je novinárka z východného Slovenska. Jej jedinému synovi Jakubovi prvýkrát diagnostikovali leukémiu, keď začal chodiť na základnú školu. Jakub úspešne zabojoval a nad chorobou zvíťazil. Zase nastúpil do školy. Pani Monika sa starala o Jakuba sama, s manželom sa rozviedli ešte pred nástupom Jakuba do školy. Rakovina opäť zaútočila, keď mal Jakub 9 rokov. Druhá liečba bola agresívnejšia, Jakub veľa trpel. V nemocnici strávil skoro dva roky, ale zase vyhral. S Jakubom som sa spoznal, keď mal 16 rokov. Sedeli sme s ním aj jeho mamkou na obede v Spišskej Novej Vsi. V tom čase Jakubovi zistili, že leukémia zaútočila po tretíkrát. Chystali sa na transplantáciu kostnej drene. Plní optimizmu a chuti znova bojovať. Stále sme si písali. S pani Monikou som sa niekoľkokrát stretol na onkológii. Chut bojovať za svojho jediného syna bola obrovská. Správu o Jakubovej smrti som dostal asi tri týždne po našom poslednom stretnutí. Pohreb bol zdrvivý.*

Aj teraz, s odstupom asi dvoch rokov od Jakubovej smrti, mi padajú slzy na papier, na ktorý píšem. Ako sa dá s takýmto utrpením stretávať? Aký má zmysel vyhľadávať utrpenie, prežívať ho, plakať? Ako máme pomáhať, aby sme si sami neublížili? Má to celé vôbec zmysel? Zmysel to má. A veľký.

Každé utrpenie bolí. Pravdaže bolí. A veľmi. V momente, keď sa s ním stretáme, cítíme len zdrvivý smútok, sklúčenosť, beznádej. Nedá sa tomu vyhnúť.

Ak by sme si ale tento pocit nechali v našej duši, ak by sme s ním nič nespriali, buď by sme si psychicky ublížili, alebo by sme sa museli prestať s utrpením stretávať. Možno by sa z nás stali len „kvázi filantropi“. Ľudia, ktorí síce pomáhajú, veľa o tom hovoria, ale robia to ako nutnosť, ako niečo, čo je teraz v móde. Kvázi filantropi robia svoju prácu bez srdca. Zúčastňujú sa na konferenciách, radi o pomoci filozofujú, niekedy dostávajú za takúto prácu aj plat, ale utrpenia sa dotknúť nechcú. To im za to nestojí.



No skutočná pomoc sa nedá realizovať bez zapojenia srdca. Utrpenia sa netreba báť. Naopak, treba ho nájsť a dotknúť sa ho. Prežiť najbolestivejšie emócie. A tieto bolestné emócie potom premeniť na energiu. Všetku tú bolesť pretransformovať do energie pomoci. Do otázok: Ako môžem pomôcť? Čo ešte môžem urobiť? Čo vymyslím? Ak to dokážete, ak sa dokážete skutočne vžiť a prežiť do najťažších emócií, tak potom vaša energia, vaša chuť, sila a ochota pomáhať budú nezastaviteľné. Budete ako loď s jadrovým pohonom a s neobmedzenou zásobou uránu. Čokoľvek sa vám postaví do cesty, pôjdete ďalej. Stokrát cúvnate, stokrát obídete, ale váš cieľ bude jasný. Nikto a nič vás už nezastaví. Pomoc sa stane skutočne jednou z vašich priorit.

Keď sa stretávam s mamičkami, ktoré sú dlhšie na onkológii, ony už neplačú. Už plakali hodiny, dni, týždne a možno aj mesiace. Ich oči sú ako hlboké jazera pokryté jemnou hmlou. Mamičky nechcú, aby ste ich ľutovali, a už vôbec nechcú, aby ste plakali. Mamičky sa budú na vás, na manažérov obracať s prosbou. Neviete nám akokoľvek pomôcť? A nebudú od vás čakať žiadne lekárske zázraky, len obyčajnú ľudskú pomoc. Možno len sa pohrať s chorým dieťaťom, aby malo nový zážitok. Alebo pomôcť zabezpečiť návštevu súrodencov a otca v nemocnici, keďže nemajú auto a peniaze na prepravu. Možností sú desiatky. Treba len pozorne počúvať.

Pre nás manažérov, podnikateľov a bankárov je ešte jeden veľmi dobrý dôvod, prečo by sme sa nemali báť dotknúť sa utrpenia. Náš život je často hekticky vypätý. Prvá porada sa začína o deviatej ráno, na obed si odhryzeme zo sendviča alebo donesenej pizze a domov často dorazíme, keď už naše deti spia. A keď k tomu pridáme rôzne akcie, školenia, služobné cesty, prespávanie po hoteloch... Naša myseľ je ako naprogramovaný stroj. Problém – riešenie, problém – riešenie. A stále dokola. Trápia nás obraty, zisky, plány, šéfovia aj podriadení. Časom sa začíname usmievať menej a menej a jediným pracovným potešením je občasný žúr s kolegami. Chodíme na tréningy, kde nás učia, ako byť úspešný, ako komunikovať, ako plánovať. Čítame knihy o úspešných firmách, bohatých manažéroch a víťazných stratégiách.

Vo chvíli, keď sa dotknete utrpenia, keď si zoberiete na ruky usmievané dieťaťko, o ktorom viete, že zomrie, v tej chvíli problémy prestanú byť problémami. Uvedomíte si absurditu, s akou sa naháňame za pláňmi a ziskmi a s akou sme schopní si vytrhať posledné zvyšky vlasov, pretože pre krízu náš

zisk klesol na nulu. Konečne si uvedomíme, ako kopeme do stola od hnevu, že nás nepovýšili, ako sme zúfalí, pretože sme pribrali tri kilá a synovi nejde matematika v škole. Pochopíme tú absurdnosť a zrazu sa nad zdanlivými problémami pousmejeme. Pochopíme, že skutočné problémy vyzerajú celkom inak. A akí sme v skutočnosti šťastní.

To neznamená, že vaše problémy nebudete riešiť. Že nebudete motivovať svojich podriadených, že nebudete bojovať za svoj trhový podiel, bojovať so svojou nadváhou. Pravdaže budete pracovať ako predtým, ak nie aj lepšie, ale spomienka na dievčatko, ktoré musí zomrieť, na oči jej mamičky, tá spomienka vám pomôže uvedomiť si, čo máte. Čo vám Boh, karma alebo osud dal a aký ste v skutočnosti šťastný človek. A začnete sa viac usmievať na život. Napriek všetkým problémom, ktoré vám prináša.

## Nezľaknite sa nedôvery

*Naša charita začala činnosť v septembri 2006. Pri stanovovaní pravidiel a transparentnosti sme sa dohodli, že o príjemcoch pomoci, o tom, kto dostane peniaze od darcov, nebudeme rozhodovať my, pracovníci charity, ani žiaden výbor alebo komisia. Rozhodli sme sa požiadať o pomoc onkológov, ktorí najlepšie poznajú svojich pacientov, ich rodiny, aby nám práve oni pomohli vybrať príjemcov finančnej pomoci. Poprosili sme ich, aby rodinám, ktoré sú v dôsledku choroby v stave finančnej núdze a ktoré oni veľmi dobre poznajú, dali a potvrdili prihlášku do našej charity. Na prvý pohľad veľmi jednoduché, administratíva práce maximálne dve minúty, vybratie rodiny a pečiatka, nič viac. Na začiatku septembra 2006 sme poslali list vyše sto onkológom na celom území Slovenska s prosbou o túto spoluprácu. Za dva týždne nám prišla jedna jediná, jediná odpoveď od pani doktorky z Dunajskej Stredy. Ostali sme v úžase, nemilo prekvapení. Chceme pomáhať, skutočne pomáhať s čistým srdcom a lekári, tí, ktorí vedia, ako tieto rodiny potrebujú pomôcť, sa k nám obrátili chrbtom? Na účet charity v banke začali prichádzať prvé finančné príspevky od darcov a my sme ich nemali komu dať! Pochopil som, že sa deje niečo, čomu nerozumiem, čo môj logicky zmyslajúci rozum nedokáže spracovať, a rozhodol som sa vyraziť na cesty za lekármi. To určite nie je možné, niekde je zrada, hovoril som si v duchu.*

Prvým problémom bolo vôbec dohodnúť si stretnutie s lekármi. Presvedčiť ich, aby si vôbec na mňa našli čas. „Tak dobre, prídte o druhej hodine poobede, budem sa vám chvíľu venovať.“ Prvý úspech. Pätnásť minút pred dohodnutým termínom som sedel v čakárni onkologickej ambulancie v malom okresnom meste. So mnou tam sedeli ešte asi štyria ľudia, pacienti. Ticho sedeli a pozerali sa pred seba. Nikto nič nehovoril, nikto nič nečítal. Sestrička otvorila dvere a zavolala ďalšieho pacienta. Vsunul som jej do ruky moju navštívenku, načo mi ľadovým pohľadom aj hlasom oznámila. „čakajte.“ Trpezlivo som čakal. Asi s hodinovým meškaním oproti dohodnutému termínu sa vo dverách objavila pani doktorka: „Vy ste pán Kiska? Tak poďte, ale rýchlo, mám na vás päť minút.“ Vošiel som dnu a v ambulancii si pani doktorka sadla za stôl zavalený haldami papierov a spisov, nadvihla si okuliare a zavelila: „Hovorte!“ Tak stručne, ako sa len dalo, som jej popísal našu charitu, kto sme a ako chceme pomáhať. Skončil som a čakal. Okuliare sa znova nadvihli: „Takže vy nie ste zástupcom farmaceutickej firmy ani žiadnej poisťovne?“ Odvetil som, že nie. „Ani nechcete našim pacientom ponúkať žiadne doplnky stravy alebo zdravotné pomôcky?“ Odpoveď bola rovnaká. „Tak prečo to vlastne robíte? Prečo ste založili charitu?“

Táto otázka mi zrazu objasnila celý problém. Je to problém dôvery. Lekári nám neveria. Neveria, že v tomto zmaterializovanom svete sa nájdu ľudia, ktorí chcú len tak pomáhať. Že sa nájde niekto, kto venuje svoje peniaze, čas, energiu na nezištnú pomoc ľuďom. A tak som pani lekárke vysvetlil, že podľa mňa je morálnou povinnosťou každého úspešného človeka pomáhať, vrátiť časť z toho, čo od života dostal. A že jediným cieľom našej charity je skutočná, nezištná pomoc. Pomaly sa ľadovec nedôvery začal roztápať. Z piatich minút sa stal vyše hodinový rozhovor. Zistil som, aké ťažké je byť onkológom a denne sa stretávať s ľuďmi, z ktorých polovica onedlho zomrie. Aké ťažké je byť nedoceňovaný od spoločnosti, preťažený v práci, frustrovaný z biedneho a stále sa zhoršujúceho stavu zdravotníctva. A ako ťažko je uveriť v nezištnú pomoc kohokoľvek. Na konci rozhovoru by som ju najradšej objal. Objal tohto unaveného, vyhoreného, ale dobrého človeka. Rozlúčila sa so mnou so slovami: „Už vám verím, vyskúšame to.“ Za pár dní sme mali od nej prvé tri prihlášky. A ja som pokračoval v cestách po Slovensku. Čakal v čakárňach, presvedčoval lekárov a počúval o ich osudoch a problémoch. Niektorých som však presvedčiť nedokázal. Neverili.

Dnes s naším systémom spolupracuje už vyše tisíc lekárov po celom Slovensku. Časom sme rozšírili okruh pomoci na ďalšie ťažké choroby detí, ako sú

cystická fibróza, mozgová obrna, svalová dystrofia a iné, vďaka čomu k nám chodia prihlášky od stoviek onkológov, pediatrov, neurológov,...

Dôvera je v charite kľúčovým slovom. A dôvera sa musí budovať. Je to beh na veľmi, veľmi dlhú trať. Na začiatku to môže byť veľmi deprimujúce. Chcete pomôcť, chcete dať kus svojho srdca druhým a ľudia vám neveria. Píšete, kričíte, voláte o svojom úprimnom zámere a druhí len neveriaco krútia hlavou. Keď som začínal našu charitu, neveril mi dokonca ani môj otec. Jeho otázka: „Kedy sa ti tie peniaze, čo si dal na charitu, vrátia?“, ma rozosmiala. Vlastný otec mi neveril. Priatelia sa pýtali: „A kde ti to generuje ten zisk?“ A keď už nenašli žiadne logické zdôvodnenie, tak skonštatovali: „Aha, tak ty to robíš preto, aby si sa stal politikom.“

Dôvera sa nedá získať vysvetľovaním. Dôvera sa dá vybudovať len činmi. A potrebuje čas. Nie to, čo človek hovorí, ale to, čo robí, hovorí o jeho charaktere. Keď pôjdete rok-dva poctivo svojou cestou a budete ignorovať všetkých pochybovačov, potom vám ľudia začnú pomaly veriť. Niektorých nepresvedčíte nikdy. Ani sa o to nepokúšajte, mnohí ľudia totiž neveria ani sami sebe. Škoda energie, tú si šetrite na dlhú cestu za dôverou.

Ťažkým orieškom je vybudovanie charity úspešnou firmou. Riaditeľ marketingového oddelenia jednej veľkej korporácie sa na mňa obrátil s prosbou o pomoc. Ich spoločnosť založila charitu, darovala do nej niekoľko stotisíc eur a očakávala, že sa do tejto pomoci zapoja finančnou podporou aj bežní ľudia alebo aspoň zákazníci tejto spoločnosti. Nezapojil sa skoro nikto. Absolútny neúspech. Základný koncept bol totiž predurčený na neúspech. Ak je spoločnosť úspešná, očakáva sa od nej, že ona sama bude veľkým darcom, sponzorom. Pre bežného človeka je skoro nepredstaviteľné, aby ho „bohatá firma“ vyzývala, aby finančne prispieval do jej charity.

Nezabudnite, pomáhať máme v tom, v čom sme dobrí, čomu rozumieme a v čom nám ľudia dôverujú. A je jedno, či sme začínajúcim manažérom alebo prezidentom spoločnosti. Kompetencia a odbornosť sú najlepšou cestou k úspechu v charite, najkratšou cestou k dôvere.

**Komu  
pomáhat'**

## **Správna odpoveď neexistuje**

*Na Vianoce v roku 2008 som bol pozvaný na charitatívnu akciu do malého stredoslovenského mestečka. V kostole spievali detské, učiteľské a cirkevné zbory. Výťažok akcie, ktorým boli dobrovoľné príspevky poslucháčov, bol určený pre dve rodiny, ktorým naša charita pomáhala. Obe rodiny stáli vpredu.*

*Sylvia mala 8 rokov a od narodenia detskú mozgovú obrnu. Nehýbala sa, nehovorila a mala plienky. Od detstva musela absolvovať niekoľko operácií šliach, pretože nehybnosťou svalstva sa jej deformatovali končatiny. Nevyliciteľná diagnóza. A nekonečná starostlivosť rodičov.*

*Petko mal 6 rokov. A leukémiu. Za sebou mal tretiu dávku chemoterapie a z blondých vlások mal na hlavičke už len zvyšok. Uboené teličko a nezodpovedané otázky rodičov: Prežije náš Petko? Bude opäť behať a skákať ako tri štvrtiny detí, ktoré sa z leukémie dostanú?*

Ak by ste sa museli rozhodnúť a mali možnosť pomôcť len jednej rodine, pre ktorú rodinu by ste sa rozhodli? Pomohli by ste Sylvinke, ktorej osud je nezvratiteľný, je trvalo pripútaná k vozíku a rodina s pokorou prijíma životný osud? Alebo by ste pomohli Petkovi, ktorý má vysokú šancu, že prežije, ale teraz je v bezprostrednom ohrození života?

Myslím si, že správna odpoveď neexistuje. Nedajte sa pomýliť touto knižkou len preto, že hovorí hlavne o deťoch a rakovine. Utrpenia je veľmi veľa. Pre čokoľvek sa rozhodnete – deti v Ázii alebo Afrike, starých ľudí, osamelé matky, bezdomovcov, slepých, hluchých, chorých, ochranu prírody alebo zvierat – rozhodnite sa sami, ale hlavne sa rozhodnite srdcom. Počúvajte svoje srdce a určite sa rozhodnete správne. Len nezabudnite na to najdôležitejšie, o čom sme hovorili v predošlej kapitole, že utrpenia sa treba dotknúť, treba ho prežiť, pochopiť. Vnorte sa do toho silou celej svojej osobnosti. Veľmi skoro pochopíte, že všade, v každej cieľovej skupine je utrpenia toľko, že priestor na pomoc má každý, kto chce pomôcť. A ešte vždy nás bude málo.

## Komu pomáhať nemáme

*Asi pred tromi rokmi nám niekto zaklopal na dvere našej charity v Poprade. Otvoril som a za nimi stála vyššia žena vo veku okolo 35 rokov. Mala silne na blond odfarbené vlasy a na môj vkus veľmi výrazný mejkap. Na rukách mala asi dvojročného chlapčeka a so sebou mala aj asi päťročnú vychudnutú, bledú dcérku. Usadili sme ich, ponúkli občerstvením a zisťovali, čo ich k nám priviedlo. Dievčatko sa volalo Simonka, malo leukémiu. Obaja boli doma po chemoterapii a vlakom prišli z Košíc ku nám (skoro dve hodiny cesty). Simonka sa od únavy skoro v kancelárii zrútila. Naša charita im v tom čase pomáhala už vyše roka. Simonkina mama mi začala s plačom v hlase vysvetľovať, že pokiaľ nepozháňa do dvoch týždňov 20 000 korún, tak ju vystahujú z bytu. Keď som k nej pristúpil bližšie, cítil som z jej dychu cigarety a alkohol. Pochopil som, že chorú dcérku zobrala so sebou a podrobila tejto strastiplnej ceste len preto, aby jej prosba zabrala.*

*V hlave mi nastala dilema: Čo mám urobiť? Čo sa skutočne s tými peniazmi stane? Napokon som sa jej rozhodol z vlastných peňazí pomôcť. Nedokázal som povedať nie. Rozlúčili sme sa, Simonke sme dali sladkosti a zapriali im šťastnú cestu. O tri týždne neskôr stála predou mnou tá istá žena, tentoraz už len so Simonkou, že potrebuje ďalších 30 000 korún. Na vyrovnanie pôžičiek. Pochopil som, o čo ide. Dal som jej peniaze na cestu naspäť a mamine vysvetlil, že ak ešte raz zoberie Simonku, aby si prišla pýtať peniaze, ak ešte raz ohrozí Simonkin život, tak nielenže od nás nedostane ďalšie peniaze, ale jej aj zastavíme pravidelnú pomoc, ktorú od nás dostáva.*

Keď začnete rozdávať ľuďom, tak správa o tom, že ste manažér, podnikateľ alebo bankár s otvoreným a dobrým srdcom, sa rozšíri veľmi rýchlo. A na vás sa začnú obracať rôzni ľudia, neziskovky, ale aj športovci, umelci či cestovatelia, aby ste im pomohli. Preto si treba stanoviť jasnú stratégiu, komu chcete pomáhať. Dať ju na papier, na webovú stránku. Jasne a dôrazne hovoriť, komu a ako chcete pomáhať. Zachrániť celý svet jednoducho nedokážete. Hoci by ste to možno mnohokrát chceli.

Naša charita pomáha rodinám s deťmi, kde otec, mama alebo niektoré z detí majú rakovinu alebo dieťa má iné život ohrozujúce ochorenie. Keď sme začali našu činnosť, obrátili sa na nás desiatky starých ľudí s rakovinou, onkologické oddelenia nemocníc, výskumníci v oblasti onkológie a podobne.

Museli sme slušne, ale jasne vysvetliť, komu pomáhame. Základom charity je dôvera. Nemôžeme žiadať darcov, aby prispievali do našej charity a potom peniaze použiť na celkom iný účel, ako sme deklarovali. Mať jasnú, zverejnenú stratégiu, ktorou pomáhame, pomôže vyriešiť jednu časť problémov.

Druhým problémom, na ktorý musíte byť pripravený, je zneužívanie systému. Skoro každý typ pomoci, ktorý vymyslíte, sa dá zneužiť. Použiť celkom inak, ako ste si to predstavovali, a na iný účel. Pravidlá poskytovania pomoci treba nastaviť jasne, ale je nevyhnutné ich monitorovať a aj podľa potreby meniť a prispôbovať.

Zlým opačným extrémom sú niektoré charity, ktoré na poskytnutie pomoci vyžadujú vyplniť dotazník, s ktorým by mal problém aj vysokoškolský profesor. Nezabudnite, že tí, ktorí vašu pomoc často potrebujú najviac, si o ňu nevedia požiadať a ani nebudú prosiť. Často ich musíte nájsť vy sami.

*Príbeh z Liptova bol skoro ako každý, ktorý príde do našej charity, veľmi smutný. Mamička siedmich detí dostala rakovinu. Muža mala vo väzení a trápila sa sama. Pomáhať sme jej začali okamžite a čakali sme na ďalšie správy. O pár mesiacov neskôr nám zatelefonoval jej onkológ, ktorý ju do našej charity odporučil, že sa mu zdá, že niečo nie je v poriadku. Mal podozrenie, že mama začala holdovať alkoholu a nestará sa o deti. Zavolali sme starostovi obce a podozrenie o alkohole sa potvrdilo. A nielen to. Zistili sme, že všetky deti už dala do detského domova. Pomoc sme zastavili ihneď.*

Dôveruj, ale preveruj.



**Naša  
charita**

## **Logistika + charita = Dobrý Anjel**

*Systém Triangel, ktorý som založil a riadil, bol logisticko-finančný systém. Do 24 hodín od objednávky dostal zákazník domov televízor alebo práčku. Bola s ním podpísaná zmluva o splátkach. Denne sme stihli rozdistribúovať po celom Slovensku stovky výrobkov, ročne desiatky tisíc. Potom sme celý rok sledovali, či zákazník platí alebo nie, a keď nie, tak sme ho museli naháňať, aby peniaze zaplatil. Trvalo nám to niekoľko rokov, kým sme takýto systém vybudovali.*

Pred začiatkom činnosti našej charity sme zisťovali, čo ľuďom prekáža na práci neziskového sektora. Čo im bráni v tom, aby finančne prispeli do rôznych projektov pomoci. Výsledky neboli prekvapivé. Ľudia sa obávali, čo sa s ich peniazmi stane. Či sa skutočne dostanú k tým, ktorí pomoc potrebujú, koľko z peňazí sa minie na réžiu charity, na platy jej pracovníkov, na ich cestovné náklady. Pochopil som, že logisticko-finančné skúsenosti z budovania Trianguľu môžeme dokonale využiť na našu charitu, a systém pomoci Dobrý Anjel sme spravili maximálne transparentným. Požiadali sme darcov, Dobrých Anjelov, aby nám pravidelne mesačne posielali finančný príspevok. Akýkoľvek príspevok, napríklad len jedno euro, ale pravidelne mesačne. Každý darca dostane anjelské osobné číslo a je mu v systéme zriadený osobný účet. Na webovej stránke Dobrého Anjela sa môže kedykoľvek pozrieť, kedy presne jeho peniaze prišli na jeho účet a na konci mesiaca presne ktorej rodine všetky peniaze odišli. Na svojom účte má uvedené meno príjemcu pomoci, adresu, telefón, životný príbeh a často aj fotky rodiny, ktorá jeho peniaze dostala. Z peňazí, ktoré dostávame od darcov, sa na réžiu charity nezoberie ani cent. Peniaze sú doručené rodine príjemcu v plnej výške.

Na vykrytie všetkých režijných nákladov som daroval našej charite jeden milión eur. V čase písania tejto knihy z týchto peňazí boli minulé asi dve tretiny. Naša charita za rok 2010 vyzbierala viac ako tri milióny eur a ročné náklady na réžiu Dobrého Anjela včítane fundraisingu (marketingu a reklamy) boli vo výške menej ako šesť percent k sume vyzbieraných peňazí.

Dobrý Anjel celkovo od svojho vzniku vyzbieral a do posledného centu prerozdelený za štyri roky skoro desať miliónov eur. Počet darcov – Dobrých Anjelov, ku koncu roku 2010 presiahol 80 000 a systém pomohol vyše 4 000

rodinám. Z pohľadu finančnej pomoci sa Dobrý Anjel stal najúspešnejšou nefiremnou charitou na Slovensku.

Prečo to všetko píšem? Nie preto, aby som chválil našu charitu alebo aby som čitateľa presvedčil, aby sa tiež stal prispievateľom, Dobrým Anjelom (hoci v kútiku duše dúfam, že sa stane). Píšem to preto, aby som ukázal, ako sa dá to všetko, čo sa v manažmente, podnikaní a financovaní naučíme, využiť na pomoc ľuďom. Skúsenosti, ktoré sme získali v biznise, sú nesmierne cenné, len ich do charity musíme dokázať preniesť. Nezabudnite, charita neznamená automaticky dávať peniaze, charita znamená využiť svoje skúsenosti, znalosti a kontakty na pomoc ľuďom.

**Autorov  
záver**

## Vnútoraná spokojnosť

Všetci chceme byť šťastní. Možno si to niekedy nevedomujeme, ale za našimi túžbami po sláve a úspechu sa v skutočnosti skrýva tá základná túžba – túžba po šťastí. Po pocite spokojnosti, uvoľnenosti, láskavosti. Asi sme si už všetci uvedomili, že peniaze nám tento pocit neprinesú. Peniaze nám urobia život pohodlným. Môžeme si kúpiť, čo sa nám páči, ísť do reštaurácií na jedlá, na ktoré máme chuť. Môžeme ísť na dovolenku, hrať golf, potápať sa alebo stráviť čarovný týždeň na plachetnici. Ale to, čo sa deje v našej myslí, ako sa cítime, čo prežívame, je často odlišné od toho, kde sme a čo robíme. Žijeme dva svety. Svet, ktorý prežívame, svet práce a potešenia, a svet vnútorný, svet našej mysle, svet, ktorý určuje, či sa cítime šťastní alebo nešťastní.

Často si tieto dva svety mýlime a domnievame sa, že svet potešenia je aj svetom šťastia. Žiaľ, alebo našťastie, rozdiel medzi nimi je obrovský.

Rád hrávam golf. Teším sa, ako prídem na pekné ihrisko, dám dlhý drive (prvý úder) a potom strávim štyri až päť hodín zdolávaním nástrah ihriska a peknou hrou. Pekná predstava. Prax však býva niekedy iná. Namiesto pekného počasia fúka silný vietor, je zima a odfukuje loptičku. Alebo je horúco, po piatej jamke sa už zo mňa leje pot a schovávam sa do každého možného tieňa. Namiesto rovných úderov vysekávam loptičku z vysokej trávy a spoluhráč ma znervózňuje nadávkami a hádzaním golfovej palice po každom údere. Keď som na šestnástej jamke, tak sa teším, že už bude o chvíľu koniec a konečne to budem mať z krku. A to zajtra hráme znova a pozajtra opäť. Po týždni sa mi už o golfe sníva a niekedy mám pocit, že niet nenávidenejšieho predmetu, ako tá malá biela loptička, ktorá si napriek mojej maximálnej snahe robí, čo chce.

Strávil som týždeň na potápačskej lodi v Egypte a dva týždne na potápačskej základni na Mauríciu. Začiatok krásny, ale na záver som sa nesmierne tešil, že už bude koniec. Že už to budem mať konečne z krku a pôjdem domov za svojou rodinou.

Budhizmus tieto pocity definuje ako utrpenie zmeny. Robíme činnosť, o ktorej si myslíme, že nás urobí šťastnými. Jeme dobrú večeru, pijeme víno, diskutujeme s priateľmi, lyžujeme, saunujeme sa. Každá z tých činností nás

po určitom čase prestáva baviť, prestaneme sa z nej tešiť, a pokiaľ pokračujeme ešte ďalej, tak nás omrzí. V určitom momente si až niekedy želáme: dosť, dosť, už stačí. Želáme si ukončiť činnosť, o ktorej sme predtým boli na sto percent presvedčení, že nás spraví šťastnými. A presne to je rozdiel medzi svetom šťastia a svetom potešenia. Potešenie poteší – veď preto má aj taký názov. Ale ak sa venujeme len jemu, nedoviedie nás k šťastiu.

Keď sme začínali ako manažéri alebo podnikatelia, všetci sme mali svoje plány, predstavy, túžby. Priali sme si byť úspešní v práci, riadiť kolektívy a možno aj celé firmy. Túžili sme po kúpe pekného auta, domu. Snívali sme o dovolenkách pri mori s manželkou a deťmi. Postupom času sme mnohí aj veľa z toho dosiahli. Čo sa udialo v našej myslí? Stali sme sa šťastnými?

Často je to práve naopak. Auto máme, kúpili sme druhé aj manželke a teraz plánujeme kúpu ďalšieho veľkého rodinného alebo naopak malého športia-ka. K moru na dovolenku chodíme bežne. Do Chorvátska, Talianska, Španiel-ska. Ale teraz už snívame o Karibiku, Maldivách a Filipínach. Aj dom máme. A teraz plánujeme kúpiť si chalupu na horách. Naplnili sme svoje predstavy. V čase, keď sme ich snívali, boli sme presvedčení o tom, že keď svoje pred-stavy naplníme, budeme šťastní. Nesmierne šťastní. Skutočne sme šťastní? Skutočne zažívame ten stav spokojnosti, láskavosti a pokoja? Alebo zase len znova plánujeme a snívame a hovoríme si: ak toto dosiahnem, potom budem skutočne šťastný? Mám pocit, že sme často ako bežci, ktorí sa blížia po ťažkom behu k cieľu a tesne pred jeho dosiahnutím si cieľ posunú ďalej. Potom znova ďalej. A zase znova, a znova, a znova, a znova,...

Kde je potom teda ten svet šťastia? Ako ho dosiahnuť? Moja osobná skúse-nosť mi ukázala dve cesty, ktoré mi pomohli k tomu, aby som sa stal člove-kom viac sa usmievajúcim, chápavejším, láskavejším a súcitnejším:

- starostlivosť o druhých,
- spokojnosť s tým, čo mám.

Starostlivosti o druhých a o to, ako sa nám to vráti, ako tým dokážeme po-môcť sami sebe, sme sa venovali v celej tejto knižke. V roku 2009 som sa stre-tol v Bratislave s Dalajlámom a pri diskusii som mu položil otázku, čo je podľa neho dôležité pre človeka, na čo by sa mal zamerať? Na prácu s vlastnou myslou, vnútorným šťastím alebo by sa mal hlavne venovať pomoci druhým

a starať sa o blaho iných? Ja alebo tí druhí? Čo je dôležitejšie? Dalajláma sa rozosmial jemu príznačným smiechom a vysvetľoval: „To je ako cesta po rebriku. Musíte mať dve ruky. Len s jednou sa ťažko niekam vyšplháte. Musíte ísť krok po kroku. Pomáhať druhým a potom pracovať s vlastnou myslou. A zase a zase. Vždy, keď ráno vstanete, ešte predtým, ako pôjdete do práce, strávte aspoň pol hodiny diskusiou s vlastnou myslou. Uvažujte o tom, čo vám život dal, o vlastnej smrti, o pomínutelnosti vecí a o našej pripútanosti k nim.“ Asi má pravdu.

Staré čínske porekadlo hovorí, že ten, kto vie, kedy má dosť, má dosť. Kto to nevie, nemá dosť nikdy.

Naučiť sa vážiť si všetko, čo dnes máme, byť za to vďačný Bohu, karme alebo osudu, je základná brána na ceste ku šťastiu. Vždy ráno, keď sa zobudím, pozriem sa na svoju manželku a naše dve malé deti a cítim veľkú vďaku za to, čo som dostal.

Ostal som tvorivým človekom. Stále sa snažím vymyslieť, ako by som mohol pomáhať ešte viac, aké ďalšie systémy pomoci ľuďom v núdzi by som mohol založiť. Nie je jednoduché spojiť tvorivosť s vnútornou spokojnosťou. Spokojnosť sa javí ako element, ktorý potláča túžbu po zmene a po raste. S týmto vnútorným bojom som si často nevedel rady. Nové projekty ma vždy vtiahli do svojho deja, nosil som ich v hlave, riešil problémy, plánoval. Moja vnútorná spokojnosť a pokoj boli otrasené, prestal som sa usmievať a mračil sa stále viac a viac. Keď už ma na to upozornila aj moja manželka, ktorá moje psychické stavy dobre pozná, uvedomil som si, že je čas zväžiť, čo má akú hodnotu. A ako skĺbiť tvorivosť s pokojnou myslou.

Taoizmus hovorí, že ozajstný človek koná bez toho, aby sa upínal a završuje bez toho, aby v tom zotrval. Gándhí to objasňuje ešte lepšie: Pracuj, tvor, ale neočakávaj a nedychti po výsledkoch svojich činov.

Uvedomil som si, že moja túžba pomáhať, tvoriť a môj pocit morálnej zodpovednosti sú správnu cestou. Dôležité však pre mňa bolo naučiť sa s pokorou zmieriť s tým, že aj napriek mojej najväčšej snahe a úprimnej motivácii moje plány nebudú vždy vychádzať. Že keď sa mi nebude dariť, budem musieť prepustiť zamestnancov. A že tieto negatívne javy nesmú otriasť spokojnosťou mojej mysle.

Nie je to jednoduché. Aj napriek mnohým rokom mojej práce s vlastnou myslou sa môj vnútorný svet niekedy rozkúva a myseľ začne negatívne zmyšľať. Našťastie si to už uvedomujem a prestal som sám so sebou bojovať. Zistil som, že každý môj boj s mojou myslou, každý zákaz „Takto premýšľať nesmieš!“ ešte posilnil moje pochybnosti a nedôveru k sebe samému, otriasol mojím vnútorným pokojom. Dnes už viac pozorujem svoj stav mysle a viem, že možno o chvíľu, možno o hodinku, možno až zajtra, ale určite sa pokojná myseľ vráti.

Spokojnosť s tým, čo mám, kontrola mysle a žiaden vnútorný boj. To je podľa mňa cesta do sveta vnútorného šťastia, „cesta do neba“.

## **Doslov o pekle**

Moja stará mama mala pravdu. Peklo existuje. A nedá sa mu vyhnúť. Dnes už jej znova verím, len sa na peklo inak pozerám a inak ho vnímam. Nášmu peklu, skutočnému utrpeniu, keď budú zomierať naši rodičia alebo v chorobe plakať naši najdrahší, sa vyhnúť nedá. A to, že zomrieme aj my sami, to je tiež isté. Našťastie alebo nanešťastie, nevieme kedy. Závisí len od nás, od hĺbky nášho poznania a našej viery, ako sa s touto realitou a takisto s myšlienkou, čo sa stane po našej smrti, dokážeme vyrovnáť.

Jednu vec mi však stará mama zabudla vysvetliť. Nevysvetlila mi, že existuje aj malé peklo, ktoré nosíme v svojej hlave a ktoré náš život robí nešťastným každý deň. Malé peklo, ktorému sa dá vyhnúť. S ktorým sa dá bojovať. A nad ktorým sa dá zvíťaziť. Jednoducho a zložito zároveň. Pokorou, pokojnou myslou a pomocou druhým. Aj o tom bola táto knižka.



# Pod'akovanie

## **Pod'akovanie hrdinom knihy:**

Rodičom a deťom – hlavným a skutočným hrdinom tejto knižky. Tisíckam ľudí, ktorí každý deň preukazujú obrovskú obetavosť. Vám patrí naša úcta.

Lekárom a zdravotnému personálu. Tým, ktorí uverili našej charite a pomáhajú nám. A tým, ktorí napriek marazmu v zdravotníctve majú stále chuť bojovať a veci meniť.

Dobrym Anjelom, desaťtisíckam osôb, podporovateľom našej charity. Bez ich dôvery a pomoci by naša charita nemohla existovať.

## **Pod'akovanie osudu za:**

Najlepších rodičov na svete. Sú milióny ďalších skvelých rodičov. Ale s tými mojimi som mal to privilégium vyrastať práve ja.

Manželku Martinu. Za to, že je skutočne dobrý človek a má so mnou trpezlivosť, aj keď sa mi moja myseľ vymkne spod kontroly a mám svoje čierne chvíľky.

Úžasnú deti. Za tie staršie, Andreja a Natáliu, pretože mi ukázali, že vštepené dobro v detstve môže priniesť radostnú úrodu. A za tie maličké, Veroniku a Viktora, ktoré ma každý deň zapájajú do svojich hier a svojím úsmevom pripomínajú môj dobrý osud, moju dobrú karmu.

Brata Jara. Našli sme cestu, ako zo vzťahu dvoch bratov, ktorí sa dokázali „skoro zabiť“, vybudovať vzťah neotrasiteľnej súrodeneckej dôvery.

Bratranca Bystríka. Bez jeho odvahy podnikateľ by sme asi nikdy nevytvorili také úspešné spoločnosti. A bez úspechu v podnikaní by nikdy nevznikla ani naša charita.

Priateľa Igora Brossmanna. Charita Dobrý Anjel je naše spoločné dieťa. Stovky spoločne prefilozofovaných dní a večerov boli pre mňa základom mnohých životných rozhodnutí.

Tisícky dobrých ľudí, ktorých som mal možnosť v živote stretnúť. Spolupracovníkov, priateľov ale aj úplne neznámych usmievavých ľudí.

## **Pod'akovanie dobrej vôle:**

Za našu charitu ďakujeme dobrej vôli firmám pomáhať. Ďakujeme hlavným dlhodobým podporovateľom: VÚB, Orange, Slovak Telekom a NAY.

A ďalej: Activa, adware net, AEGON, Akzent Media, Allen & Overy Bratislava, Amslico AIG Life, ARCHEUS reality center, Asociácia vonkajšej reklamy, Asseco Solutions, basketbalistky Dobrý Anjeli Košice, Bepon, Big Board, Billa, C&A Mode, Cardif Slovakia, Consumer Finance Holding, COOP Jednota, D.P.F., DELL, Edenred Slovakia, EUROLINE SLOVAKIA, FAST PLUS, FX studio, Generali, GORENJE Slovakia, Gryf, Henkel, Hewlett-Packard Slovakia, Hotel Crocus, HYDROTOUR, IBM Slovensko, InvestAge, ITA, Jarident, Jaspol, K.T., KOLOS, Kuul Fabrik, Martinus.sk, Maxima, Money Market Brokers, MotorCar, Mountfield, Neografia, Nubium, pelicantravel.com, NBS, Parkett plus, PopNet, PricewaterhouseCoopers Slovensko, Quelle, Rada mládeže žilinského kraja, Rainside, SITA, skupina Skanska na Slovensku, Slovenská pošta, Slovenské elektrárne, Sony Slovakia, Starmedia, Stopercentná daňová, Stopercentná účtovná, Studio 727, Šanca, Toptrans, U.S. Steel Košice, Unimedia, Wallich & Matthes, WHIRLPOOL SLOVAKIA, Wiktor Leo Burnett a desiatkam ďalších.

Ďakujeme aj mediálnym partnerom: Dieta, Fun radio, Jaga, Jemné melódie, TV JOJ, Mama a ja, TV Markíza, Plus 7 dní, Pluska, Pravda, Profit, Sestra, Slovenska, Slovenský rozhlas, Spoločnosť 7 Plus, Stratégie, STV, Trend a ďalším.

Osobitne ďakujem VACULIK ADVERTISING a Milanovi Hladkému za dobrú vôľu pomáhať pri mojich charitatívnych projektoch.

**CESTA MANAŽÉRA Z PEKLA  
alebo Ako robiť charitu úspešne  
a so srdcom**

texty: Andrej Kiska

obálka a grafické spracovanie: VACULIK ADVERTISING | [www.vaculik.com](http://www.vaculik.com)

vydal: Andrej Kiska, Poprad 2011

ISBN 978-80-970642-9-7

copyright © 2011 Andrej Kiska

[www.cestazpekla.sk](http://www.cestazpekla.sk)



**O autorovi:** Andrej Kiska (\*1963) získal ocenenie Manažér roka 2006 a je spoluzakladateľom najúspešnejšej slovenskej nefiremnej charity Dobrý Anjel. Po 15 rokoch podnikania sa rozhodol predať svoje podiely v prosperujúcich spoločnostiach a venuje sa neziskovému sektoru. Známy podnikateľ a filantrop prináša unikátny pohľad na pomoc ľuďom, ale aj na hľadanie zmyslu života úspešného človeka.

[www.cestazpekla.sk](http://www.cestazpekla.sk)



*„Všetci nešťastní tohto sveta túžia po vlastnom šťastí.*

*Všetci šťastní tohto sveta túžia po šťastí tých druhých.“*

*Šantidéva*