

EFFECTIEF ALTRUÏSME

PETER SINGER



EFFECTIEF ALTRUÏSME

1. Ontdek hoe je het meeste goed kunt doen in de wereld. **2.** Doe het!

Vertaald door Marjolijn Stoltenkamp

LEMNISCAAT

www.effectiefaltruisme.nl

www.eavlaanderen.org

Oorspronkelijke titel: *The Most Good You Can Do: How Effective Altruism Is Changing Ideas About Living Ethically*

Copyright © 2015 by Yale University and Peter Singer

Published by arrangement with Yale University Press

The Castle Lectures in Ethics, Politics, and Economics
Published with assistance from the foundation
established in memory of James Wesley Cooper of the
Class of 1865, Yale College

Nederlandse rechten: Lemniscaat b.v., Rotterdam, 2017

© Nederlandse vertaling: Marjolijn Stoltenkamp

Vormgeving: Marc Suvaal

ISBN 978 90 477 0944 2

NUR 730

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, geluidsband of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Druk- en bindwerk: Drukkerij Wilco, Amersfoort

Dit boek is gedrukt op milieuvriendelijk, chloorvrij gebleekt en verouderingsbestendig papier en geproduceerd in de Benelux, waardoor onnodig milieuverontreinigend transport is vermeden.

INHOUD

VOORWOORD 7

DEEL EEN: **EFFECTIEF ALTRUÏSME** 11

- 1 Wat is effectief altruïsme? 13
- 2 Een beweging in opkomst 22

DEEL TWEE: **DOEN WAT JE KUNT** 31

- 3 Eenvoudig leven om meer te geven 33
- 4 Verdienen om te doneren 48
- 5 Andere ethische loopbanen 65
- 6 Een deel van jezelf weggeven 77

DEEL DRIE: **MOTIVATIE EN RECHTVAARDIGING** 83

- 7 Is liefde genoeg? 85
- 8 Een van de velen 95
- 9 Altruïsme en geluk 107

DEEL VIER: **WELKE DOELEN EN ORGANISATIES**

KIES JE? 115

- 10 In eigen land of wereldwijd? 117
- 11 Zijn sommige doelen objectief beter dan andere? 126
- 12 Moeilijke vergelijkingen 137
- 13 Lijden van dieren verlichten en de natuur beschermen 145
- 14 Hoe kies je de beste organisatie? 156
- 15 Voorkomen dat de mens uitsterft 173

NAWOORD 188

DANKBETUIGING 191

NOTEN 195

REGISTER 219

CASTLE LECTURES 233

VOORWOORD

7

Er is een opwindende nieuwe beweging in opkomst: effectief altruïsme. Daaromheen vormen zich organisaties van mensen die zich erin willen verdiepen, en op de sociale media en op websites wordt er levendig over gediscussieerd, evenals in *The New York Times* en in de *Washington Post*.

Effectief altruïsme is op een heel eenvoudige gedachte gebaseerd: we moeten zoveel mogelijk goeds tot stand brengen. Je aan de gebruikelijke regels houden over niet stelen, niet bedriegen, anderen geen pijn doen en niet doden is niet genoeg, in ieder geval niet voor de degenen onder ons die het grote geluk hebben in materieel comfort te leven, die zichzelf en hun gezin kunnen voeden, huisvesten en kleden en die toch nog tijd en geld overhouden. Een minimaal ethisch leven leiden betekent dat we een aanzienlijk deel van de middelen die we overhouden gebruiken om van de wereld een betere plek te maken. Een volledig ethisch leven leiden betekent dat we zoveel mogelijk goeds tot stand brengen.

Hoewel de mensen die het actiefst zijn binnen de beweging voor effectief altruïsme behoren tot de *millennials* – dat wil zeggen, tot de eerste generatie die in het nieuwe millennium volwassen is geworden – discussieerden oudere filosofen, van wie ik er een ben, al over effectief altruïsme voordat het een naam had of een beweging was. De tak van filosofie die praktische ethiek wordt genoemd, heeft bij de ontwikkeling van effectief altruïsme een belangrijke rol gespeeld, en op zijn beurt toont effectief altruïsme het belang van de filosofie aan door te laten zien dat die filosofie het leven van mensen die er cursussen in volgen vaak drastisch verandert.

De meeste effectieve altruïsten zijn geen heiligen, maar gewone mensen zoals jij en ik, dus zijn er maar heel weinig onder hen die beweren een volledig ethisch leven te leiden. Ze bevinden zich meestal ergens op een continuüm tussen een minimaal ethisch leven en een volledig ethisch leven. Dat betekent niet dat ze zich onophoudelijk schuldig voelen omdat ze in morele zin niet perfect zijn. Effectieve altruïsten hebben niet veel op met schuldgevoelens. Ze richten zich liever op het goede dat ze aan het doen zijn. Sommigen van hen zijn blij dat ze meewerken aan de verbetering van de wereld. Veel van hen dagen zichzelf graag uit om dit jaar nog wat meer te doen dan vorig jaar.

Effectief altruïsme is bijzonder vanuit meerdere perspectieven, die ik op de volgende bladzijden stuk voor stuk zal onderzoeken. Ten eerste, en dat is het belangrijkste, maakt het verschil voor de wereld als geheel. Filantropie is een bijzonder omvangrijk veld van activiteiten. Alleen al in de Verenigde Staten bestaan bijna een miljoen hulporganisaties die naar schatting tweehonderd miljard dollar per jaar ontvangen, naast nog eens honderd miljard extra dat aan kerken en religieuze organisaties wordt gedoneerd. Een klein aantal van de hulporganisaties pleegt regelrecht bedrog, maar een veel groter probleem is dat maar een klein aantal ervan transparant genoeg is om donateurs te laten beoordelen of ze inderdaad goed werk doen. Het grootste deel van die driehonderd miljard wordt gedoneerd op basis van emotionele reacties op beeldmateriaal van de mensen, dieren of bossen die de hulporganisatie bijstaat of redt. Effectief altruïsme probeert dat te veranderen door hulporganisaties ertoe aan te zetten hun effectiviteit aan te tonen. De beweging zorgt er nu al voor dat miljoenen dollars terecht komen bij hulporganisaties die het lijden en sterven door extreme armoede effectief verminderen.

Ten tweede is effectief altruïsme een middel om ons leven zin te geven en vervulling te vinden in wat we doen. Veel effectieve altruïsten zeggen dat ze zich goed voelen door goed te doen. Anderen worden rechtstreeks geholpen door effec-

tieve altruïsten, maar zelf hebben ze vaak indirect baat bij hun werk.

Ten derde werpt effectief altruïsme nieuw licht op een oud filosofisch en psychologisch probleem: worden we in principe gedreven door onze aangeboren behoeften en emotionele reacties, waarbij onze rationele vermogens weinig meer doen dan een vernisje ter rechtvaardiging aanbrengen op daden die al vaststonden voor we ook maar begonnen na te denken over wat we het beste konden doen? Of kan de rede een cruciale rol spelen bij de bepaling van hoe we het beste kunnen leven? Wat zet sommigen van ons ertoe aan verder te kijken dan ons eigenbelang en de belangen van de mensen van wie we houden, namelijk naar de belangen van onbekenden, toekomstige generaties en dieren?

9

Ten slotte geven de opkomst van effectief altruïsme, en het duidelijke enthousiasme en de intelligentie waarmee veel *millennials* het aan het begin van hun carrière omarmen, redenen tot optimisme over onze toekomst. Er heeft lange tijd scepsis bestaan over de vraag of mensen zich werkelijk laten motiveren door altruïstische zorg voor anderen. Sommigen dachten dat onze morele capaciteiten niet verder reikten dan onze verwanten, tot mensen met wie we wederzijds nuttige relaties onderhouden en tot leden van onze eigen stam of kleinschalige samenleving. Effectief altruïsme bewijst dat dit niet zo is. Het laat zien dat we onze morele horizon kunnen verruimen, besluiten kunnen nemen die op altruïsme in ruime zin zijn gebaseerd en ons redelijke verstand kunnen gebruiken om de waarschijnlijke gevolgen van onze acties in te schatten. Daarom mogen we de hoop koesteren dat de volgende generatie en de generaties na hen opgewassen zullen zijn tegen de ethische verantwoordelijkheden van een nieuw tijdperk, waarin onze problemen zich wereldwijd én op plaatselijk niveau zullen voordoen.

DEEL EEN

**EFFECTIEF
ALTRUÏSME**

WAT IS EFFECTIEF ALTRUÏSME?

Ik ontmoette Matt Wage in 2009, toen hij aan Princeton University mijn colleges in praktische ethiek volgde. Tijdens de colleges over armoede in de wereld en over wat we daaraan zouden moeten doen, ontdekte hij hoe hij kon schatten hoeveel het kost het leven te redden van een van de miljoenen kinderen die ieder jaar sterven aan ziekten die we kunnen voorkomen of genezen. Op basis daarvan berekende hij hoeveel levens hij tijdens zijn leven kon redden als hij uitging van een gemiddeld inkomen en 10 procent daarvan weggaf aan een zeer effectieve organisatie, die bijvoorbeeld gezinnen voorzag van muskietennetten om malaria, een grote kindermoordenaar, te voorkomen. Hij kwam erachter dat hij met doneren op dit niveau ongeveer honderd levens kon redden. Hij dacht bij zichzelf: Stel dat je een brandend gebouw ziet, door de vlammen rent, een deur open trapt en honderd mensen laat ontsnappen. Dat zou het mooiste moment van je leven zijn. En ik zou evenveel goeds kunnen doen!¹

13

Twee jaar later studeerde Matt af. Met zijn scriptie won hij de prijs voor de beste scriptie van de filosofiefaculteit in dat jaar. Hij werd aangenomen aan Oxford University voor een postmasterstudie. Veel studenten die filosofie als hoofdvak hebben, dromen van zo'n kans – ik weet nog dat ik dat ook deed –, maar ondertussen had Matt diep nagedacht over de loopbaan waarin hij het meeste goeds tot stand zou kunnen brengen en had hij daar ook met anderen over gesproken. Dat leidde tot een heel andere keuze: hij nam een baan aan bij een arbitragebedrijf in Wall Street. Met een hoger inkomen zou hij, als percentage en in dollars, veel meer kun-

nen geven dan 10 procent van een professorensalaris. Een jaar nadat hij was afgestudeerd, gaf hij een bedrag van zes cijfers – ongeveer de helft van zijn jaarinkomen – weg aan zeer effectieve hulporganisaties. Hij was een eind op weg om honderd levens te redden, niet in de loop van zijn hele carrière, maar binnen om en nabij de eerste twee jaar van zijn beroepsleven, en ieder jaar daarna opnieuw.

14

Matt is een effectieve altruïst. Zijn beroepskeuze is een van de diverse mogelijkheden om een effectieve altruïst te zijn. Effectieve altruïsten doen dingen als:

- Een eenvoudig leven leiden en een groot deel van hun inkomen weggeven – vaak veel meer dan de traditionele 10 procent – aan de effectiefste hulporganisaties.
- Onderzoeken en met anderen bespreken welke hulporganisaties het effectiefst zijn, of gebruikmaken van onderzoek van andere onafhankelijke beoordelaars.
- De loopbaan kiezen waarbij ze het meest kunnen verdienen, niet om luxueus te leven, maar om meer goeds tot stand te brengen.
- Met anderen over vrijgevigheid praten, persoonlijk of online, zodat het idee van effectief altruïsme zich verspreidt.
- Een deel van hun lichaam weggeven aan een onbekende – bloed, beenmerg of zelfs een nier.

In de hoofdstukken hierna maken we kennis met mensen die deze dingen hebben gedaan.

Wat hebben al deze daden onder de vlag van effectief altruïsme gemeen? De definitie die momenteel algemeen wordt aanvaard, luidt: ‘Een filosofie en een sociale beweging die met behulp van bewijsmateriaal en logisch redeneren de effectiefste methoden om de wereld te verbeteren aan het ontdekken is.’² Die definitie zegt niets over motieven, offers of kosten voor de effectieve altruïst. Omdat altruïsme in de naam van de beweging is opgenomen, maken deze weglatin-

gen misschien een rare indruk. Altruïsme is tegengesteld aan egoïsme, uitsluitend rekening houden met jezelf, maar we moeten niet denken dat effectief altruïsme zelfopoffering vergt in die zin dat je noodzakelijkerwijs iets doet wat tegen je eigen belangen indruist. Als zoveel mogelijk voor anderen doen betekent dat het ook met jou goed gaat, dan is dat het best mogelijke resultaat voor iedereen. Zoals we in hoofdstuk 9 zullen zien, zeggen veel effectieve altruïsten dat ze helemaal niets opofferen. Desondanks zijn ze altruïsten, want hun meeste aandacht gaat uit naar zoveel mogelijk goeds tot stand brengen. Dat zij daarin vervulling en persoonlijk geluk vinden, doet geen afbreuk aan hun altruïsme.

15

Psychologen die geefgedrag onderzoeken, hebben ontdekt dat sommige mensen flinke bedragen doneren aan een of twee hulporganisaties, en andere mensen kleine bedragen aan een groot aantal hulporganisaties. Degenen die aan een of twee hulporganisaties doneren, zoeken bewijsmateriaal op van wat de organisatie doet en van de werkelijke positieve invloed daarvan. Als hieruit blijkt dat de hulporganisatie echte hulp biedt, geven ze een groot bedrag. Degenen die kleine bedragen aan veel hulporganisaties geven, zijn er minder in geïnteresseerd of die organisaties echte hulp bieden – psychologen noemen hen ‘donateurs van het warme gevoel’. Door het besef iets te geven voelen ze zich goed, ongeacht het effect van hun donatie. In veel gevallen is de gift zo klein – tien dollar of minder – dat ze, als ze even nadachten, zouden beseffen dat de kosten van de verwerking van de donatie waarschijnlijk hoger zijn de baat die de organisatie erbij heeft.³

Toen in 2013 de kerstdagen naderden, kwamen in San Francisco 20.000 mensen bijeen om te kijken naar een vijfjarig jongetje dat, verkleed als ‘Batkid’, in een Batmobieltje de stad rondreed met een als Batman verklede acteur naast zich. Het tweetal redde een jongedame in nood en ving de Riddler, en daarvoor kregen ze de sleutels van ‘Gotham City’ van de burgemeester – geen acteur, maar de echte burgemeester van San Francisco – voor hun bijdrage aan de bestrijding van de

misdadaad. De jongen, Miles Scott, had vanwege leukemie drie jaar chemotherapie achter de rug, en toen hem werd gevraagd wat zijn grootste wens was, zei hij: 'Batkid zijn.' De Make-A-Wish Foundation liet zijn wens in vervulling gaan.

16 Geeft dat je geen warm gevoel? Mij wel, al weet ik dat dit mooie verhaal een andere kant heeft. Make-A-Wish wilde niet zeggen hoeveel het had gekost om de wens van Miles te vervullen, maar wel dat de gemiddelde prijs voor de vervulling van een kinderwens 7500 dollar bedroeg.⁴ Net als iedereen zouden effectieve altruïsten het emotioneel aantrekkelijk vinden om de wensen van zieke kinderen te vervullen, maar ze zouden ook weten dat 7500 dollar het leven van ten minste drie kinderen, en misschien van veel meer, zou kunnen redden door gezinnen tegen malaria te beschermen. Het leven van een kind redden is waarschijnlijk beter dan een kinderwens om Batkid te zijn in vervulling te laten gaan. Als de ouders van Miles voor de keuze waren gesteld – een dag lang Batkid zijn of een volledige genezing van de leukemie van hun zoontje – zouden ze ongetwijfeld voor de genezing hebben gekozen. Wanneer meer dan één kinderleven kan worden gered, is de keuze nog duidelijker. Waarom geven zoveel mensen dan aan Make-A-Wish, als ze meer goeds zouden doen door aan de Against Malaria Foundation te geven, die zeer effectief muskietennetten distribueert onder gezinnen in malariagebieden? Het antwoord houdt deels verband met de emotionele aantrekkelijkheid van het besef dat je hulp biedt aan dit kind, van wie je het gezicht op de televisie kunt zien, en niet aan de onbekende en onkenbare kinderen die aan malaria gestorven zouden zijn als jouw donatie niet voor muskietennetten om onder te slapen had gezorgd. Het heeft er ook deels mee te maken dat Make-A-Wish Amerikanen aanspreekt en dat Miles een Amerikaans kind is.

Effectieve altruïsten voelen de aantrekkingskracht van hulp aan een identificeerbaar kind uit hun eigen land, streek of etnische groep, maar vragen zich vervolgens af wat ze het beste kunnen doen. Ze weten dat het beter is een leven te redden dan een wens te vervullen en dat drie levens redden

beter is dan één leven redden. Daarom geven ze niet aan een goed doel dat hen emotioneel het sterkst aanspreekt. Ze geven aan het doel dat het meeste goeds tot stand brengt in verhouding tot de capaciteiten, de tijd en het geld waarover de organisatie beschikt.

Zoveel mogelijk goeds tot stand brengen is een vaag idee dat veel vragen oproept. Hier volgen enkele vragen die voor de hand liggen, en enkele voorlopige antwoorden:

17

Wat geldt als 'zoveel mogelijk goeds'?

Effectieve altruïsten zullen hierop niet allemaal hetzelfde antwoord geven, maar ze hebben wel enkele waarden gemeen. Ze stemmen er allemaal mee in dat een wereld met minder lijden en meer geluk beter is dan, onder gelijke omstandigheden, een wereld met meer lijden en minder geluk. De meesten zouden zeggen dat een wereld waarin mensen langer leven beter is dan, onder gelijke omstandigheden, een wereld waarin mensen korter leven. Deze waarden verklaren waarom hulp aan mensen in extreme armoede onder effectieve altruïsten een populair doel is. Zoals we in hoofdstuk 10 gedetailleerder zullen zien, verlicht een bepaald geldbedrag veel meer lijden en redt het meer levens als we het gebruiken om mensen die in extreme armoede in ontwikkelingslanden leven bij te staan dan het geval zou zijn als we het aan de meeste andere goede doelen zouden geven.

Telt ieders lijden even zwaar?

Effectieve altruïsten nemen lijden niet minder serieus omdat het zich ver weg of in een ander land afspeelt, of als het mensen van een ander ras of met een andere religie treft. Ze zijn het erover eens dat lijden van dieren ook meetelt en stemmen er over het algemeen mee in dat lijden niet minder aandacht waard is omdat het slachtoffer ervan niet tot onze soort behoort. Maar ze kunnen het oneens zijn over hoe we dierenleed moeten afwegen tegen het lijden van mensen.⁵

Betekent 'zoveel mogelijk goeds tot stand brengen' dat het verkeerd is prioriteit te geven aan je eigen kinderen? Wat is er mis mee de belangen van je gezinsleden en intieme vrienden boven de belangen van onbekenden te stellen?

18

Effectieve altruïsten vinden waarschijnlijk ook dat je eigen kinderen je een speciale verantwoordelijkheid geven, boven je verantwoordelijkheid voor kinderen van onbekenden. Hiervoor bestaan verschillende redenen. De meeste ouders houden van hun kinderen, en het zou onrealistisch zijn van hen te vergen dat ze zich tegenover hun eigen kinderen en andere kinderen onpartijdig opstellen. Zo'n voorkeur willen we ook niet ontmoedigen, want in hechte, liefhebbende gezinnen groeien kinderen voorspoedig op, en het is niet mogelijk van mensen te houden zonder ons meer om hun welzijn te bekommeren dan om dat van anderen. Ook al is zoveel mogelijk goeddoen een belangrijk aspect van het leven van iedere effectieve altruïst, toch zijn ze gewone mensen, geen heiligen, en ze proberen niet zoveel mogelijk goed te doen bij alles waarmee ze zich vierentwintig uur per dag, dag in dag uit, bezighouden. Zoals we zullen zien, gunnen typische effectieve altruïsten zichzelf de tijd en de middelen om te ontspannen en te doen wat ze graag willen. Voor de meesten van ons geldt dat nauw contact met onze kinderen en andere gezinsleden een centrale rol speelt bij de indeling van onze tijd. Niettemin erkennen effectieve altruïsten dat er grenzen zijn aan wat ze voor hun kinderen behoren te doen, gezien de grotere nood van anderen. Effectieve altruïsten denken niet dat hun kinderen het nieuwste speelgoed of overdadige verjaardagsfeestjes nodig hebben, en ze wijzen de wijdverbreide veronderstelling af dat ouders bij hun dood al hun bezittingen moeten nalaten aan hun kinderen, in plaats van een aanzienlijk deel ervan te schenken aan mensen die er veel meer baat bij kunnen hebben.

*Wat valt er te zeggen over andere waarden,
zoals rechtvaardigheid, vrijheid, gelijkheid en kennis?*

De meeste effectieve altruïsten zijn van mening dat andere waarden goed zijn omdat ze essentieel zijn voor de opbouw van sociale verbanden waarin mensen een beter leven kunnen leiden, vrij van onderdrukking, en meer zelfrespect en meer vrijheid hebben om te doen wat ze graag willen, en eveneens minder lijden en minder vaak voortijdig sterven.⁶ Ongetwijfeld houden sommige effectieve altruïsten staande dat deze waarden ook op zichzelf beschouwd goed zijn, onafhankelijk van deze consequenties, maar andere doen dat niet.

19

*Kan steun aan de schone kunsten deel uitmaken van
'zoveel mogelijk goeds tot stand brengen'?*

In een wereld waarin extreme armoede en andere grote problemen waarmee we nu worden geconfronteerd overwonnen zouden zijn, zou ondersteuning van de kunst een waardevol doel zijn. Maar in de wereld waarin wij leven, vallen donaties aan opera's en musea waarschijnlijk niet onder zoveel mogelijk goeds tot stand brengen. De redenen daarvan onderzoeken we in hoofdstuk 11.

Hoeveel effectieve altruïsten zouden er zijn? Kan iedereen effectief altruïsme beoefenen?

Iedereen die wat vrije tijd of geld over heeft, kan effectief altruïsme beoefenen. Helaas geloven de meeste mensen – zelfs, zoals we in hoofdstuk 11 zullen zien, professionele adviseurs van hulporganisaties – niet in te lang nadenken over de keuze van goede doelen die ondersteuning waard zijn. Dus is de kans niet groot dat iedereen ergens in de nabije toekomst een effectieve altruïst zal worden. Een interessantere vraag is of effectieve altruïsten talrijk genoeg kunnen worden om de geefcultuur in welvarende landen te beïnvloeden. Enkele veelbelovende tekens wijzen erop dat dit misschien aan het beginnen is.

Stel dat wat je doet lijden wel verlicht, maar dat je ervoor moet liegen of een onschuldig mens kwaad moet doen?

20

Over het algemeen erkennen effectieve altruïsten dat het schenden van morele regels die het doden of ernstig verwonden van een onschuldig mens verbieden, bijna altijd ernstigere consequenties zal hebben dan je aan deze regels houden. Zelfs doorgewinterde utilitaristen, die daden uitsluitend op hun juistheid of onjuistheid beoordelen op basis van de consequenties ervan, zijn op hun hoede voor speculatief redeneren dat suggereert dat we tegenwoordig fundamentele mensenrechten zouden moeten schenden ter wille van een goed doel ergens ver in de toekomst. Ze weten dat onder de heerschappij van Lenin, Stalin, Mao en Pol Pot een visie op een toekomstige utopische samenleving werd gebruikt om onnoembare gruweldaden te rechtvaardigen, en dat zelfs tegenwoordig nog sommige terroristen hun misdaden goedpraten door zich in te beelden dat ze een betere toekomst zullen brengen. Geen enkele effectieve altruïst wil deze tragedies herhalen.

Stel dat ik een fabriek bouw in een ontwikkelingsland en meer loon betaal dan de werknemers daar anders zouden verdienen, genoeg om hen van extreme armoede te verlossen. Ben ik dan een effectieve altruïst, ook al maak ik winst met mijn fabriek?

Wat ga je met je winst doen? Als je hebt besloten in het ontwikkelingsland te gaan produceren om mensen de kans te geven aan extreme armoede te ontsnappen, zal je een aanzienlijk deel van je winst zo investeren dat je meer mensen helpt extreme armoede achter zich te laten. Dan ben je een effectieve altruïst. Als je daarentegen je winst gebruikt om zelf zo luxueus mogelijk te leven, is het feit dat je sommige armen hebt geholpen niet genoeg om een effectieve altruïst van je te maken. Tussen deze twee uitersten bestaan allerlei tussenposities. Een deel van je winst herinvesteren om meer mensen te helpen een fatsoenlijk inkomen te verdienen, terwijl je genoeg zelf houdt om op een veel beter niveau te leven

dan je werknemers, plaatst je ergens midden op het spectrum van effectief altruïsme – je leidt in ieder geval een minimaal fatsoenlijk ethisch leven, al is dat niet perfect.

Wat valt er te zeggen van donaties aan je universiteit? U bent docent aan Princeton University, en dit boek is gebaseerd op lezingen die u aan Yale University hebt gegeven, dankzij de gulle gift van een oud-student van Yale. Vindt u niet dat donaties aan zulke onderwijsinstellingen onder effectief altruïsme vallen?

21

Ik prijs mezelf gelukkig omdat ik docent ben aan een van de beste onderwijsinstellingen ter wereld. Zo heb ik de kans les te geven aan zeer intelligente, hardwerkende studenten als Matt Wage, die waarschijnlijk een onevenredig grote invloed op de wereld zullen hebben. Om dezelfde reden nam ik graag de uitnodiging aan om de Castle Lectures op Yale te houden. Maar nu ik dit schrijf, is aan Princeton 21 miljard dollar gedoneerd, en aan Yale 23,9 miljard dollar. Op dit moment zijn er genoeg oud-studenten die aan deze universiteiten doneren om ervoor te zorgen dat ze excellente onderwijsinstellingen blijven, en het geld dat u voor een ervan hebt bestemd, zou waarschijnlijk elders meer goeds tot stand brengen. Als effectief altruïsme ooit zo populair wordt dat deze onderwijsinstellingen niet meer in staat zijn belangrijk onderzoek op hoog niveau te doen, is het moment aangebroken te overwegen of aan deze universiteiten doneren opnieuw een effectieve vorm van altruïsme zou worden.⁷

EEN BEWEGING IN OPKOMST

22

Effectief altruïsme is een kind met heel veel ouders. Ik mag wel zeggen dat ik er een van ben, want in 1972, toen ik pas was begonnen als docent aan Oxford University, schreef ik een artikel dat ‘Famine, Affluence and Morality’ heette en waarin ik bepleitte dat we een groot deel van ons inkomen aan noodhulp zouden moeten geven, gezien het intense lijden tijdens hongersnoden en andere rampen. Hoeveel? Er is geen logische bovengrens, suggereerde ik, totdat we het punt van marginaal nut bereiken – dat wil zeggen, het punt waarop wijzelf en ons gezin evenveel verliezen als de ontvangers van onze hulp daar baat bij zouden hebben. In de loop van meer dan veertig jaar daarna is dit essay alom herdrukt en werd het door professoren overal ter wereld gebruikt om de overtuiging van hun studenten dat zij een ethisch leven leidden te toetsen.¹

Maar er was wel een probleem: ook al betoogde ik dat we dit horen te doen, zelf deed ik het niet. Toen ik het artikel schreef, gaven mijn vrouw en ik ongeveer 10 procent van ons bescheiden inkomen weg (zij werkte als lerares op een middelbare school en verdiende iets meer dan ik). Dat percentage nam in de loop der jaren toe. We geven nu ongeveer een derde van wat we verdienen weg en streven ernaar daar de helft van te maken, maar dat komt nog steeds niet in de buurt van marginale utiliteit. Een van de dingen die het psychologisch moeilijk maakte steeds meer te doneren, was dat we jarenlang een groter deel van ons inkomen weggaven dan alle andere mensen die we kenden. Niemand, zelfs de superrijken niet, gaven zo te zien een hoger percentage weg.

Totdat *The New Yorker* in 2004 een portret van Zell Kravinsky publiceerde. Kravinsky had bijna zijn hele vermogen aan onroerend goed ter waarde van 45 miljoen dollar aan goede doelen geschonken. Hij stak wat geld in beheerfondsen voor zijn vrouw en kinderen, maar die kinderen gingen naar openbare scholen en zijn gezin leefde van ongeveer 60.000 dollar per jaar. Hij dacht nog steeds dat hij niet genoeg had gedaan om anderen te helpen, en daarom sprak hij met een naburig ziekenhuis af een nier aan een onbekende te doneren. In het artikel werd mijn toen tweeëndertig jaar oude essay in verband gebracht met Kravinsky's manier van leven, en hij werd erin geciteerd: 'Voor mij is het kristalhelder dat ik al mijn geld weg moet weggeven, en al mijn tijd en energie voor anderen moet inzetten.'²

Destijds doceerde ik op Princeton, niet ver van waar Kravinsky woonde, en dus nodigde ik hem uit als gastdocent bij een van mijn colleges, en dat is hij sindsdien regelmatig geweest. Kravinsky is een briljante man: hij heeft een doctorsgraad in de pedagogie en is bovendien gepromoveerd in de poëzie van John Milton. Ondanks zijn belangstelling voor poëzie formuleert hij zijn altruïsme in wiskundige termen. Hij citeert wetenschappelijk onderzoek waarin wordt aangetoond dat het overlijdensrisico van een nierdonor maar 1:4000 is, en zegt dat geen nier doneren zou hebben betekend dat hij zijn eigen leven 4000 maal meer waard achtte dan dat van een onbekende, en dat vindt hij volkomen onterecht. Tegen Ian Parker, de auteur van zijn portret in *The New Yorker*, zei hij zelfs dat veel mensen zijn wens om een nier te doneren niet begrijpen omdat 'ze geen benul van wiskunde hebben'.

In de tijd dat ik van Kravinsky hoorde, ontdekte ik het werk van Abhijit Banerjee en Esther Duflo, professoren in de economie op het MIT, die het Poverty Action Lab hebben opgericht om 'sociale experimenten' uit te voeren: daarmee bedoelden ze empirisch onderzoek om te ontdekken welke interventies om armoede te bestrijden werken en welke niet. Zonder zulk bewijsmateriaal, zo betoogt Duflo, bestrijden

we armoede zoals middeleeuwse artsen ziekten met behulp van aderlating bestreden.³ Banerjee en Duflo deden pionierswerk door gerandomiseerde tests met een controlegroep, de gouden standaard van de farmaceutische industrie, uit te voeren bij specifieke hulpprojecten. In 2010 hadden onderzoekers die verbonden waren aan het Poverty Action Lab – dat tegenwoordig Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab of J-PAL heet – 240 experimenten in veertig landen uitgevoerd. Dean Karlan, ooit een student van Banerjee en Duflo en nu zelf professor in de economie op Yale, heeft Innovations for Poverty Action opgericht, een non-profitorganisatie die de kloof moet overbruggen tussen wetenschappelijk onderzoek en de praktische kant van ontwikkeling. Innovations for Poverty Action is uitgegroeid tot een organisatie met negenhonderd medewerkers en een budget van 25 miljoen dollar: het idee van gerandomiseerde tests slaat duidelijk aan. (Het Poverty Action Lab en Innovations for Poverty Actions evalueren specifieke interventies, zoals de distributie van muskietennetten om malaria te voorkomen, maar niet de hulporganisaties zelf, die vaak verscheidene hulpprogramma's uitvoeren.)

In 2006 waren Holden Karnofsky en Elie Hassenfeld ongeveer vijftienvintig jaar, werkten bij een hedgefonds in Connecticut en verdienden veel meer dan ze wensten uit te geven. Met enkele collega's hadden ze het erover flinke bedragen aan een hulporganisatie te schenken – maar aan welke? Karnofsky, Hassenfeld en hun collega's waren eraan gewend enorme hoeveelheden gegevens te analyseren om solide investeringen op te sporen. Ze namen contact op met diverse hulporganisaties en vroegen wat ze met een donatie konden bereiken. Ze ontvingen massa's glossy brochures met foto's van lachende kinderen, maar geen gegevens die duidelijk maakten wat de hulporganisaties tot stand brachten en hoeveel dat kostte. Het hielp niet de organisaties te bellen en uit te leggen wat ze wilden weten. Een van de organisaties zei dat de informatie die ze wilden hebben vertrouwelijk was. Karnofsky en Hassenfeld werden zich ervan bewust dat er

een vacuüm bestond dat om invulling vroeg. Met financiële steun van hun collega's richtten ze GiveWell op, een organisatie die de evaluatie van hulporganisaties naar een nieuw niveau heeft getild. Ze merkten al snel dat ze die met parttime-werk niet draaiende konden houden en namen daarom ontslag bij het hedgefonds; door deze stap werd hun inkomen meer dan tweemaal zo laag. Ze gaan ervan uit dat de hulporganisaties zullen beseffen dat ze er belang bij hebben transparant te zijn en hun effectiviteit aan te tonen als genoeg mensen de aanbevelingen op de website van GiveWell ter harte nemen. GiveWell schat dat in 2013 meer dan 17 miljoen dollar naar de door deze organisatie hoogst gewaardeerde hulporganisaties ging als resultaat van haar ranglijsten. Ook al is dat niet genoeg om een grote invloed op de wereld van de hulporganisaties als geheel te hebben, toch is dit bedrag ieder jaar sinds de oprichting van GiveWell sterk gestegen. Het bestaan van deze organisatie is van cruciaal belang geweest voor de beweging voor effectief altruïsme. Wanneer sceptici nu vragen hoe ze te weten moeten komen of hun donatie mensen in nood werkelijk helpt, bestaat er een goed antwoord: als u doneert aan een van de hulporganisaties die bij GiveWell het hoogst op de ranglijst staan, kunt u ervan op aan dat uw donatie tot iets goeds zal leiden en bijzonder kosteneffectief zal zijn.⁴

Toen Karnofsky en Hassenfeld GiveWell aan het oprichten waren, studeerde Toby Ord filosofie aan de University of Oxford. Aanvankelijk had Ord, die uit Australië kwam, computerwetenschap en wiskunde gestudeerd aan de University of Melbourne, maar hij kwam vaak in conflict met anderen over ethische en politieke kwesties. Toen hij zijn ideeën over armoede naar voren bracht, wierpen zijn vrienden tegen: 'Als je daarvan overtuigd bent, waarom geef je dan niet bijna al je geld weg aan mensen die in Afrika verhongeren?' Zij vonden die conclusie absurd, maar Toby vroeg zich af: 'Als anderen meer aan mijn geld hebben dan ik, waarom zou ik dat dan niet doen?'

Ords groeiende belangstelling voor ethiek leidde ertoe dat