

ЭФФЕКТИВНЫЙ АЛЬТРУИЗМ: КАК ИЗМЕНИТЬ МИР В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Несколько лет назад группа студентов, изучающих философию, математику и финансы, решила обсудить в онлайн чате волнующий вопрос – Как оказать максимальную помощь максимальному числу людей? Так возникло движение за «эффективный альтруизм» (effective altruism). Его активисты стремятся к хорошим заработкам и ограничивают личные расходы, чтобы пожертвовать как можно больше средств на добрые дела. А в качестве получателей помощи они выбирают благотворительные организации, которые лучше всех справляются с решением самых острых мировых проблем, затрагивающих жизни миллионов людей.

В 2009 году выпускники философского факультета Университета Оксфорда (The Oxford University) Тоби Орд (Toby Ord) и Уилл Макаскилл (Will MacAskill) учредили международную организацию Giving What We Can («Пожертвуем сколько можем»), которая предлагает своим сторонникам передавать не менее 10% индивидуального дохода тем благотворительным институтам, которые вносят самый значительный вклад в решение проблемы бедности. Г-н Макаскилл, который собственно и является автором термина «эффективный альтруизм», считает, что использование пожертвований для спасения тысяч жизней в развивающихся странах – это более разумно по сравнению с оказанием помощи нескольким жителям благополучного региона.

Большинство участников движения призывают людей отбросить эмоции, и отнестись к своей благотворительной практике более рационально, погрузившись в расчеты и поиск самых надежных некоммерческих организаций (НКО) с лучшими социальными результатами. «Человек, который перечисляет 2% от своего дохода самой эффективной НКО приносит обществу гораздо больше пользы, чем человек, отчисляющий 10% на поддержку посредственной организации», - поясняет позицию альтруистов г-н Макаскилл.

На взгляды многих сторонников движения значительно повлияли идеи Питера Сингера (Peter Singer), озвученные еще в 1972 году в очерке «Голод, изобилие и нравственность» (Famine, Affluence, and Morality), в котором автор рассказал о страданиях голодающих людей, бежавших от Освободительной войны в Бангладеш. С тех пор прошло более 40 лет, но Сингер – теперь уже профессор философии Оксфордского университета - по-прежнему убежден в том, что помощь развивающимся странам является моральным долгом развитых держав.

Определяя самую лучшую возможность для размещения пожертвований, пропагандисты эффективного альтруизма руководствуются не эмоциями (желанием сделать что-нибудь хорошее), а достоверными сведениями и точным расчетом. Они настойчиво ищут организации, которые являются лучшими из лучших, однако эта задача всегда была не из легких для многих доноров. Участники движения изучают разные источники информации, но с особым доверием относятся к рекомендациям аналитиков GiveWell – ресурса, который появился в 2007 году, за два года до появления термина «эффективный альтруизм», но уже тогда ставил перед собой аналогичную цель – создать условия, при которых благотворительные доллары будут приносить обществу максимальную пользу.

Чаще всего эффективные альтруисты инвестируют средства в глобальное здравоохранение, в борьбу с бедностью, защиту животных и в благополучие будущих поколений. Глава американского Института по изучению искусственного интеллекта (The Machine Intelligence Research Institute) Люк Мюльхаузер (Luke Muehlhauser) относится к такому выбору с большим одобрением: «Если в условиях ограниченных ресурсов вы пытаетесь не просто сделать доброе дело, но принести людям как можно больше пользы, то лучшее, что можно придумать – это добиваться того, чтобы будущее действительно наступило и оказалось действительно светлым, а не ужасным».

В сообществе эффективных альтруистов уже появились известные состоятельные люди - Кэри Туна (Cari Tuna), бывший репортер авторитетного издания Wall Street Journal, и ее супруг Дастин Москович (Dustin Moskowitz), соучредитель компании Facebook. Однако движение в основном апеллирует к молодым людям. Некоммерческая организация 80,000 Hours («80 000 часов»), которая помогает студентам спланировать карьеру, позволяющую зарабатывать приличные средства для дальнейшего перераспределения на благотворительные нужды, сегодня насчитывает 1 000 членов в возрасте от 20 до 30 лет, а 300 человек, которые делают пожертвования на сайте Giving What We Can – чуть постарше. Ориентация на молодое поколение объясняется достаточно просто: стратегию заработка для общего блага и ограничения личных расходов гораздо легче освоить в молодости, потому что в зрелом возрасте снизить запросы очень трудно.

В очередной раз движение привлекло внимание общественности после публичной лекции Питера Сингера (TED talk; 2013 год). Профессор предложил аудитории ответить на вопрос, заданный Сократом еще сотни лет назад - *Как нам*

жить?, и озвучил собственное мнение, основанное на глубоких убеждениях и богатом личном опыте: *Жить нужно так, чтобы приносить людям как можно больше пользы*. Любопытные обитатели всемирной паутины просмотрели лекцию более 600 000 раз, и стали активно интересоваться деятельностью НКО The Life You Can Save («Жизнь, которую можно спасти»), созданной философом Сингером для поддержки идеи эффективного альтруизма в 2009 году.

Одним из важных направлений работы данной организации является проведение обучающих «благотворительных игр» (giving games), в ходе которых группы людей – студентов или посетителей ресторанов – получают настоящие деньги для пожертвований и обсуждают показатели некоммерческих организаций разного типа. Логика рассуждений, на которую опираются ведущие таких мероприятий, выглядит следующим образом: для повышения качества жизни одного слабовидящего американца необходимо 40 000 долларов (включая расходы на собаку-поводыря и проведение тренинга для ее будущего хозяина), а для лечения трахомы – распространенного в развивающихся странах инфекционного заболевания, которое приводит к потере зрения, требуется менее 20 долларов. То есть, с помощью 40 000 долларов можно спасти зрение двум тысячам человек. Если руководствоваться идеей эффективного альтруизма, то средства следует направить на излечение людей от трахомы.

Затем, участникам предлагается потренироваться в выборе организаций, которые действуют эффективнее других:



Вариант 1: Фонд The KIPP Foundation (США) поддерживает сеть, объединяющую 140 чартерных школ.

Стоимость обучения одного ребенка в течение 1 года: от 7 500 до 17 000 долларов, включая вклад государства.



Вариант 2: Партнерская инициатива по оказанию социальной помощи семье (The Nurse-Family Partnership; США) проводит тренинги для сертифицированных медсестер, которые в дальнейшем обучают молодых мам из малоимущих семей уходу за детьми и навыкам социальной адаптации.

Стоимость помощи одному ребенку: 10 000 долларов



Вариант 3: Британский Фонд «Против Малярии» распространяет антимоскитные сетки, предназначенные для многократного использования.

Затраты на сохранение одной жизни: менее 2 500 долларов.

Среди перечисленных организаций самым привлекательным и потенциально эффективным кандидатом на получение пожертвования является Фонд «Против Малярии» (Вариант 3), который на протяжении нескольких лет занимает лидирующую позицию в рейтинге информационно-аналитического агентства GiveWell, пропагандирующего цели, созвучные идеям эффективного альтруизма. Годовой бюджет фонда составляет 8 млн долларов и на две трети формируется за счет безвозмездной помощи членов движения.

«Основная задача благотворительных игр – убедить американцев в том, что они обязаны бороться с бедностью, – поясняет Чарли Бреслер (Charlie Bresler), директор НКО The Life You Can Save. – Современные люди не могут просто отсиживаться в сторонке, 'никому не причиняя вреда'. Мы считаем, что человечество слишком задержалось в детском возрасте, и запускаем длительный процесс культурных изменений».

Эффективный альтруизм становится заметным явлением и привлекает внимание общества и СМИ. Газета Washington Post отозвалась о движении весьма положительно, а постоянный автор *NEW YORK TIMES* ДЭВИД БРУКС (David Brooks) озвучил критическое мнение. В частности, журналист попытался объяснить молодым людям, что работать без особого удовольствия – лишь ради того, чтобы пожертвовать средства – не самая лучшая идея: «Если дети, умирающие в Африке или в Бангладеш, волнуют вас больше всего, то, наверное, стоит отправляться в Африку или в Бангладеш, а не на Уолл Стрит?». Однако альтруисты твердо стоят на своем и продолжают зарабатывать деньги на добрые дела, заниматься исследованиями и поисками лучших НКО, и активно пропагандировать эффективный альтруизм. Ник Бекстед (Nick Beckstead), научный сотрудник Института «Будущее человечества» Оксфордского университета (Future of Humanity Institute), одобряет желание молодежи помочь миллионам людей, оказавшимся за чертой бедности, и приветствует последовательность участников движения: «Для многих активистов эффективный альтруизм не является безэмоциональным упражнением для ума. Каждый из них пытается сказать: 'Я очень хочу выяснить – раз и навсегда – как я должен жить, чтобы приносить людям максимальную пользу?'».

Несмотря на то что многие эффективные альтруисты выражают особое доверие рейтингу GiveWell, представители самого агентства рекомендуют донорам «быть начеку». В качестве предостережения они приводят пример международной организации Population Services International, которая долгое время являлась лидером рейтинга, а потом стала большим разочарованием для специалистов GiveWell и сторонников НКО. «Я считаю, что люди всегда должны сомневаться в том, что мы нашли лучшие благотворительные организации – поясняет соучредитель агентства Холден Карнофски (Holden Karnofsky). – Мы всегда в этом сомневаемся, хотя стараемся выполнить свою работу как можно лучше». В некотором смысле такой подход агентства и позиция эффективных альтруистов усиливают некоторые тенденции в сфере филантропии. В частности, фонды, доноры и другие участники социальных преобразований стали уделять больше внимания вопросам эффективности НКО, а рейтинговое агентство Charity Navigator изменило систему оценки организаций, отказавшись от верховенства финансовых показателей.

«Эффективные альтруисты отличаются тем, что они готовы обсуждать неудачи даже самых эффективных НКО в публичном пространстве. Это то, чего очень не любят делать многие частные фонды, громко рассуждающие о стратегической филантропии, – размышляет руководитель Института по изучению искусственного интеллекта г-н Мюльхаузер. – Эффективный альтруизм – это больше чем общественное движение. Это стремление обеспечить широкий доступ к информации всем заинтересованным лицам. Это то, чего не делают фонды, которые проводят исследования для своих целей и никому не рассказывают о полученных результатах».

Источники:

The Chronicle of Philanthropy:

- 1) A Charity Evaluation Group Helps Donors Who Practice 'Effective Altruism', <http://philanthropy.com/article/Some-Donors-Rely-on/142751/>
- 2) A New Donor Movement Seeks to Put Data Ahead of Passion, <http://philanthropy.com/article/A-New-Donor-Movement-Puts-Data/142753/>
- 3) Effective Altruism at Work: Rating Charities, <http://philanthropy.com/article/Effective-Altruism-at-Work-/142765/>