

УМ

ОТ ДОБРЫХ  
НАМЕРЕНИЙ —  
К ЭФФЕКТИВНОМУ  
АЛЬТРУИЗМУ

CoRpus

УИЛЬЯМ  
МАКАСКИЛЛ

ВО

БЛАГО



Уильям Макаскилл

**Ум во благо. От добрых намерений  
– к эффективному альтруизму**

«Corpus (АСТ)»

2016

УДК 316.6  
ББК 60.5

**Макаскилл У.**

Ум во благо. От добрых намерений – к эффективному альтруизму  
/ У. Макаскилл — «Corpus (АСТ)», 2016

ISBN 978-5-17-105755-8

Адъюнкт-профессор философии Оксфордского университета излагает принципы эффективного альтруизма – основанного на научных методах подхода к благотворительности, прозванного «великодушием для высоколобых» – и утверждает, что мир может спасти не красота, а знание цифр и фактов. В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

УДК 316.6  
ББК 60.5

ISBN 978-5-17-105755-8

© Макаскилл У., 2016  
© Corpus (АСТ), 2016

# Содержание

Введение	6
Глава 1	14
Часть I	22
Глава 2	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Уильям Макаскилл**  
**Ум во благо**  
*От добрых намерений – к*  
*эффективному альтруизму*

Издание осуществлено при поддержке благотворительного фонда «Друзья»

This edition published by arrangement with InkWell Management LLC and Synopsis Literary Agency

© William MacAskill, 2015, 2016

© А. Кузнецова, перевод на русский язык, 2018

© А. Бондаренко, художественное оформление, макет, 2018

© ООО «Издательство Аст», 2018

Издательство CORPUS ®

\* \* \*

*Посвящается Тоби Орду, Питеру Сингеру и Станиславу Петрову:  
не будь их, эта книга не увидела бы свет*

## Введение

### Глисты и насосы

До 1989 года Тревор Филд вел обычную жизнь. Этот южноафриканец средних лет наслаждался отбивными и холодным пивом, рыбачил с друзьями. Филд занимался рекламой для таких журналов, как *TopCar* и *Penthouse*, и не задумывался всерьез о том, как принести пользу другим. Однако все изменилось, когда он узнал о *PlayPump*.

В 1989 году Филд со своим тестем-фермером поехал в Преторию на сельскохозяйственную ярмарку и познакомился там с инженером-гидротехником Ронни Стювером. Тот демонстрировал модель водяного насоса нового типа. Филд вспомнил, как несколькими годами ранее, во время поездки на рыбалку, наблюдал, как деревенские женщины часами ждали возле насоса, приводимого в движение ветряком. Ветра не было, но крестьянкам, пришедшим пешком за много миль, все равно надо было принести домой воды, поэтому они сидели и ждали. «Должен быть лучший выход», – подумал тогда Филд. Теперь он увидел потенциальное решение.

Стюверовское изобретение казалось безупречным. В отличие от ручных и ветряных насосов, *PlayPump* вдобавок мог служить каруселью. Дети катались бы на карусели, а та поднимала воду в цистерну глубоко из-под земли. Крестьянкам не пришлось бы идти за много миль, чтобы накачать воды ручным насосом или ждать ветра. *PlayPump* обеспечивал экологически безопасное и надежное снабжение общины водой, используя энергию играющих детей. «У африканских детей нет почти ничего – даже книжек в школе, не говоря уже о детских площадках. К тому же доступ к воде представляет огромную проблему», – говорил мне впоследствии Филд<sup>1</sup>.

Он купил у Стювера патент и следующие пять лет в свободное время совершенствовал конструкцию. Исходя из своего опыта в рекламе, Филд решил размещать на стенках цистерны рекламу, доход от которой шел бы на техобслуживание. В 1995 году он нашел первого спонсора – *Colgate Palmolive*, установил первый *PlayPump* и уволился, чтобы сосредоточиться на своем проекте: теперь уже зарегистрированном благотворительном фонде *PlayPumps International*. Сначала дела не шли, но Филд не сдавался и поставил несколько насосов за собственный счет. В то же время он налаживал связи с корпорациями и правительственными организациями ЮАР. К концу 90-х годов Филд установил уже полсотни насосов.

Прорыв случился в 2000 году. Всемирный банк выбрал заявку Филда из 3 тыс. «инновационных расширяемых и (или) воспроизводимых проектов, находящихся на ранней стадии и обладающих высоким потенциалом влияния на мировое развитие»<sup>2</sup>. Грант Всемирного банка вызвал интерес и привлек дополнительное финансирование. Рабочую площадку даже посетил глава AOL Стив Кейс со своей женой Джин. «*PlayPump* показался им невероятным»<sup>3</sup>, – рассказывал Филд. – Стоило им увидеть его в действии, как они сдались». В 2005 году Кейсы согласились финансировать проект и вместе с Филдом открыть американское отделение *PlayPumps International*. Целью определили установку тысяч насосов по всей Африке.

Насосы *PlayPump* стали объектом масштабной маркетинговой кампании. Кейс использовал свой опыт в управлении AOL для поиска новых способов сбора денег в Сети. Английская благотворительная организация *One Foundation* выпустила бутилированную воду *One Water*<sup>4</sup>, прибыль от продажи которой перечисляла в *PlayPumps International*. Вода пользовалась огром-

---

<sup>1</sup> Беседа с Т. Филдом (сентябрь 2014 г.).

<sup>2</sup> World Bank Development Marketplace, <http://wbi.worldbank.org/wbi/content/development-marketplace-1>.

<sup>3</sup> Беседа с Т. Филдом (сентябрь 2014 г.).

<sup>4</sup> См.: <http://onedifference.org/>.

ной популярностью, и эта марка стала официальным поставщиком<sup>5</sup> концертов *Live 8* и кампании «Оставим нищету в прошлом» (*Make Poverty History*). *PlayPump* сделался любимцем международных СМИ. В 2006 году в статье для журнала «Тайм» Билл Клинтон назвал *PlayPump* «чудесным новшеством»<sup>6</sup>.

Идею поддержали знаменитости. Джей-Зи во время тура «Дневник Джей-Зи: вода ради жизни»<sup>7</sup> собрал для *PlayPumps International* десятки тысяч долларов. Вскоре организация получила грант (16,4 млн долларов) первой леди Лоры Буш<sup>8</sup> и начала кампанию по сбору 60 млн долларов, чтобы к 2010 году оплатить установку 4 тыс. насосов по всей Африке. К 2007 году *PlayPump* стал международным хитом, а Тревор Филд – суперзвездой благотворительного движения.

«Это настоящее безумие! Когда я впервые увидел этот насос... я и вообразить не мог, что эта штука способна, наверное, изменить мир<sup>9</sup>, – размышлял в 2008 году Филд. – Сознание того, что мы приносим пользу массе людей, которые совершенно лишены благ, доступных мне и моей семье, просто потрясает<sup>10</sup>». К 2009 году *PlayPumps International* установила 1,8 тыс. насосов в Южной Африке, Мозамбике, Свазиленде и Замбии.

А потом все рухнуло. Вышло два критических доклада: первый подготовили ЮНИСЕФ<sup>11</sup> и *World Vision*, второй – швейцарская консалтинговая компания *SKAT*<sup>12</sup>. Выяснилось, что, несмотря на награды, шумиху и миллионы потраченных долларов, никто всерьез не задумывался о практической стороне дела. Обычная карусель вращается по инерции, и в этом ее прелесть. А *PlayPump* требует постоянного приложения силы, и дети быстро устают. По данным ЮНИСЕФ, дети порой падали с «карусели» *PlayPump* и ломали конечности, некоторых тошнило от кружения. В одной деревне детям платили, чтобы они «играли» с насосом. В итоге большую часть времени крестьянкам приходилось толкать карусель, и занятие это они находили утомительным и унижительным<sup>13</sup>.

Более того, никто не спрашивал африканцев, нужен ли им вообще *PlayPump*. Когда исследователи из *SKAT* расспрашивали крестьян, многие утверждали, что предпочли бы, как и прежде, пользоваться ручным насосом. При меньших усилиях ручной насос *Zimbabwe Bush* при одинаковом с *PlayPump* объеме цилиндра давал 1,3 тыс. литров воды в час – впятеро больше, чем *PlayPump*. Мозамбикская женщина рассказывала: «С пяти утра мы в поле, работаем шесть часов. Затем идем к этому насосу и должны его вращать. От этого начинают болеть руки. Со старым ручным насосом управляться было куда легче»<sup>14</sup>. По оценкам одного из соав-

<sup>5</sup> Borland, Ralph *Radical Plumbers and PlayPumps: Objects in Development*, PhD thesis, Trinity College, Dublin, 2011, 37.

<sup>6</sup> Clinton, Bill, Bush, Laura, and Jean Case *How the New Philanthropy Works* // *Time*, September 25, 2006.

<sup>7</sup> Jay-Z *Helps U. N. Focus on Water Crisis* // *USA Today*, August 9, 2006.

<sup>8</sup> Costello, Amy *PlayPump Project Receives Major U. S. Funding* // *FRONTLINE/World*, September 20, 2006.

<sup>9</sup> Melman, Mark *The Making of a «Philanthropreneur»* // *The Journal of Values Based Leadership*, March 15, 2008, [http://www.valuesbasedleadershipjournal.com/issues/vol1issue2/field\\_melman.php](http://www.valuesbasedleadershipjournal.com/issues/vol1issue2/field_melman.php).

<sup>10</sup> Eastman, John *Trevor Field of PlayPumps International* // *Black and White*, April 14, 2008, <http://www.blackandwhiteprogram.com/interview/trevor-field-playpumps-international>.

<sup>11</sup> UNICEF *An Evaluation of the PlayPump Water System as an Appropriate Technology for Water, Sanitation and Hygiene Programs*, October 2007, [http://www-tc.pbs.org/frontlineworld/stories/southernafrica904/flash/pdf/unicef\\_pp\\_report.pdf](http://www-tc.pbs.org/frontlineworld/stories/southernafrica904/flash/pdf/unicef_pp_report.pdf). Следует учитывать, что доклад не был официально одобрен ЮНИСЕФ, хотя на обложке и стоит эмблема этого фонда.

<sup>12</sup> Obiols, Ana Lucía, and Karl Erpf *Mission Report on the Evaluation of the PlayPumps Installed in Mozambique*, The Swiss Resource Center and Consultancies for Development, April 29, 2008, [http://www-tc.pbs.org/frontlineworld/stories/southernafrica904/flash/pdf/mozambique\\_report.pdf](http://www-tc.pbs.org/frontlineworld/stories/southernafrica904/flash/pdf/mozambique_report.pdf).

<sup>13</sup> «Когда детей поблизости не оказывалось, взрослым (в первую очередь женщинам) не оставалось ничего иного, как крутить *PlayPump* самим. Некоторые женщины в Южной Африке и Мозамбике говорили, что не возражают против этого. Женщины в Мозамбике также говорили, что люди, не знающие связи между „каруселью“ и добытанием воды (например, если насос стоит возле дороги), глазят и им становится неловко. В Замбии все опрошенные женщины заявили, что им не нравится управляться с насосом». См.: UNICEF *An Evaluation of the PlayPump Water System as an Appropriate Technology for Water, Sanitation and Hygiene Programs*, October 2007, 10.

<sup>14</sup> Costello, Amy *Southern Africa: Troubled Water*, PBS video 23:41, June 29, 2010, <http://www.pbs.org/frontlineworld/stories/>

торов доклада, для обеспечения потребности деревни в воде карусель должна вращаться в среднем 27 часов в сутки<sup>15</sup>.

И даже если общины с удовольствием принимали насосы, радость длилась недолго. Насосы быстро (иногда уже через несколько месяцев) ломались<sup>16</sup>, но, в отличие от *Zimbabwe Bush*, механизм *PlayPump* заключен в металлический кожух и его нельзя починить самостоятельно. Крестьянам полагалось получить телефонный номер, чтобы вызывать ремонтников, но большинство общин его так и не получили, а получившие никому не могли дозвониться. Рекламные щиты на цистернах пустовали: сельские общины слишком бедны, чтобы фирмы были заинтересованы в рекламе. Насос *PlayPump* оказался почти во всех отношениях хуже невзрачных, но удобных ручных насосов, причем при цене 14 тыс. долларов за штуку обходился вчетверо дороже<sup>17</sup>.

Вскоре и СМИ ополчились на бывшего фаворита. Канал *PBS* продемонстрировал документальный фильм, выставляющий напоказ недостатки *PlayPump*. В качестве достойной реакции на критику американское отделение *PlayPumps International* закрылось, а его спонсор, Фонд Кейсов, публично признал программу неудачной. Однако дело *PlayPump* живет. Некоммерческая организация Филда *Roundabout Water Solutions*, финансируемая *Ford Motor Company*, *Colgate Palmolive* и другими корпорациями, насаждает в Южной Африке ту же самую модель *PlayPump*.

Большинство людей желает приносить пользу – и вы, вероятно, не исключение, поскольку читаете эту книгу. Однако, как показывает пример Тренора Филда, благие намерения слишком часто не приводят ни к чему хорошему. То есть проблема такова: как убедиться в том, что, помогая другим, мы делаем это максимально эффективно? Что мы не причиняем ненамеренно вреда и добиваемся максимума пользы?

В этой книге я попытаюсь ответить на эти вопросы. Я уверен, что руководствуясь и чувствами, и рассудком (применяя к альтруистическому поведению научные данные и анализ), можно превратить благие намерения в поразительные результаты.

В 2007 году, на пике популярности *PlayPump* (и после десятилетий изучения вопроса, как улучшить жизнь беднейшей части населения мира), Майкл Кремер и Рэйчел Гленнестер учредили собственную организацию.

Гленнестер окончила в 1988 году Оксфордский университет, где изучала экономику. Ей было интересно узнать, как организована помощь нуждающимся, поэтому она решила пожить в развивающейся стране. Приехав на лето в Кению, она расспрашивала тех, кто занят в проектах в области развития. Многие давно расстались с иллюзиями. Когда она интересовалась, почему, они советовали посмотреть, чем обернулись некоторые начинания.

– Я отправилась на север Кении, на озеро Туркана, – рассказала мне Гленнестер<sup>18</sup>. – Народ туркана кочевой. Различные организации по развитию надеялись улучшить качество жизни этих людей, заставив их осесть на озере, и построили там большой рыбозавод. Удалось заставить туркана рыбачить, но вылов стал чрезмерным, и предприятие заглохло... Это внушало уныние.

Разочаровавшись в возможности повлиять на мировое развитие, Гленнестер переключилась на внутреннюю политику, устроившись в английское Министерство финансов.

---

southernafrica904/video\_index.html.

<sup>15</sup> Chambers, Andrew Africa's Not-So-Magic Roundabout // The Guardian, November 24, 2009.

<sup>16</sup> Borland, Ralph Radical Plumbers and PlayPumps: Objects in Development, PhD thesis, Trinity College, Dublin, 2011, 49–82.

<sup>17</sup> UNICEF An Evaluation of the PlayPump Water System as an Appropriate Technology for Water, Sanitation and Hygiene Programs, October 2007, 13.

<sup>18</sup> Беседа с Р. Гленнестер (май 2014 г.).



Майкл Кремер также провел некоторое время (год после бакалавриата) в Кении. Как и Рэйчел Гленнестер, он был озабочен проблемой нищеты и хотел узнать об этом больше, поэтому жил в местной семье, преподавая в средней школе английский язык. Он видел, как проваливались попытки улучшить жизнь в тех краях. Вернувшись в университет, он решил выяснить, как успешнее делать подобные вещи.

Кремер и Гленнестер познакомились в 1990 году в Гарварде. Кремер поступил в докторантуру, а Гленнестер получила стипендию Кеннеди и взяла в министерстве творческий отпуск. К 1993 году, когда Кремер стал преподавателем в Массачусетском технологическом институте, они поженились. В отпуск они поехали в Кению, чтобы навестить семью, у которой гостил Кремер.

В Кении Кремер встретился с Полом Липейя, который работал на голландскую благотворительную организацию *International Christian Support* (ныне *Investing in Children and Their Societies*, или *ICS*). Главной программой *ICS* являлось шефство над детьми, в рамках которого благотворитель регулярно выплачивал вспомоществование конкретному ребенку или небольшой общине. *ICS* старалась повысить посещаемость занятий в школах и улучшить оценки учеников. Организация снабжала детей новыми учебниками, оплачивала дополнительные занятия, выдавала бесплатную форму. В то время *ICS* получила финансирование, и Липейя собирался включить в программу еще семь школ.

Кремер убедил Липейя проверить программу с помощью рандомизированного контролируемого испытания (РКИ). Он собирал бы данные о четырнадцати школах, применяя программу в семи из них и предоставив остальным вести дела как обычно. Собрав данные обо всех школах, можно было выяснить, действенна ли программа.

Сейчас мысль Кремера кажется тривиальной. РКИ – признанный в науке метод экспериментальной проверки. Фармацевтические компании уже десятки лет пользуются им для апробирования лекарств. Выпускать на рынок препарат, не прошедший РКИ, просто незаконно. Но до предложения Кремера РКИ в области общественного развития никогда не применялось.

Кремер одну за другой тестировал программы *ICS*<sup>19</sup>. Сначала он оценил эффективность обеспечения школ дополнительными учебниками<sup>20</sup>. Нередко на класс из тридцати человек имелся всего один учебник. Поэтому казалось очевидным, что предоставление большего количества учебников поможет школьникам. Однако Кремер, проверив эту гипотезу путем сравнения результатов контрольных в школах, получавших учебники, и школах, где их не хватало, не обнаружил почти никакой разницы – за исключением успехов самых сильных учеников. (Он предполагает, что учебники написаны слишком сложно, особенно учитывая, что они на английском, а у детей он третий после суахили и местных языков.)

Далее Кремер оценил пользу от учебных плакатов<sup>21</sup>. Учебники были школьникам непонятны, но наличие плакатов, вероятно, позволило бы учителям адаптировать уроки. Однако снова не обнаружилось никакого эффекта.

Кремер изменил подход: если не помогают дополнительные материалы, то поможет ли увеличение числа учителей? В большинстве случаев в школе работал один-единственный учитель, обслуживающий большой класс. Но Кремер не отметил прогресса и после уменьшения классов<sup>22</sup>.

<sup>19</sup> Kremer, Michael Randomized Evaluations of Educational Programs in Developing Countries: Some Lessons // *American Economic Review* 93, no. 2 (May 2003): 102–106.

<sup>20</sup> Glewwe, Paul, Kremer, Michael, and Sylvie Moulin Many Children Left Behind? Textbooks and Test Scores in Kenya // *American Economic Journal: Applied Economics*, American Economic Association 1, no. 1 (January 2009).

<sup>21</sup> Paul, Kremer, Michael, Moulin, Sylvie, and Eric Zitzewitz Retrospective vs. Prospective Analyses of School Inputs: The Case of Flip Charts in Kenya // *Journal of Development Economics* 74, no. 1 (June 2004): 251–268.

<sup>22</sup> Banerjee, Abhijit, and Michael Kremer Teacher-Student Ratios and School Performance in Udaipur, India: A Prospective Evaluation. Washington, DC: Brookings Institution, 2002.

Снова и снова исследователь обнаруживал, что кажущиеся очевидными образовательные программы не работали. Но он отказывался верить, что нет способа улучшить положение детей в Кении. В этот момент его друг из Всемирного банка предложил проверить эффект дегельминтизации.

В развитых странах мало кому известно о глистах, которыми заражено более 1 млрд человек<sup>23</sup>. Паразитические черви не так страшны, как СПИД, рак или малярия, поскольку убивают меньше людей. Но дети болеют, а лечение копеечное: не требующие патента лекарственные средства, разработанные в 50-х годах XX века, можно распространять с помощью учителей, и они на год избавят детей от кишечных паразитов.

Кремер провел эксперимент, чтобы увидеть, повлияет ли лечение детей от глистов на школьное образование. Результаты поразили его.

– Мы не ожидали, что дегельминтизация окажется столь эффективной,<sup>24</sup> – рассказывал мне Кремер. – Оказалось, что это один из самых малозатратных способов увеличить посещаемость.

Регулярные пропуски занятий – хроническая проблема в кенийских школах, и дегельминтизация сократила показатель на 25 %<sup>25</sup>. Каждый вылеченный ребенок провел в школе на 2 недели больше, и каждые 100 долларов, потраченные на программу, обернулись дополнительными 10 годами посещения школы. Дать ребенку возможность провести лишний день в школе, таким образом, стоило всего 5 центов<sup>26</sup>. Дегельминтизация не просто «помогла» привести детей на занятия. Эффект оказался потрясающим.

Дегельминтизация принесла пользу не только в образовательной сфере. Она принесла пользу здравоохранению и экономике. Заражение глистами может спровоцировать анемию, непроходимость кишечника, ослабление иммунитета и т. д., что увеличивает риск развития, например, малярии. Дегельминтизация снижает этот риск<sup>27</sup>. Более того, когда коллеги Кремера разыскивали этих детей 10 лет спустя, выяснилось, что те, кто прошел дегельминтизацию, работали на 3,4 часа в неделю больше и зарабатывали на 20 % больше по сравнению с теми, кого не лечили<sup>28</sup>. Дегельминтизация оказалась настолько действенной программой, что окупилась за счет роста налоговых поступлений<sup>29</sup>.

К моменту опубликования работы Кремера о дегельминтизации его революционный подход в области содействия развитию уже имел массу последователей. Десятки блестящих молодых экономистов занимались оценкой программ. Тем временем Гленнестер оставила службу и стала исполнительным директором *Poverty Action Lab* при Массачусетском технологическом институте, где применила свое знание политики для того, чтобы исследования Кремера и его коллег приносили настоящую пользу.

В 2007 году Кремер и Гленнестер учредили некоммерческую организацию *Deworm the World Initiative*, которая предоставляет консультационную помощь правительствам развива-

---

<sup>23</sup> По данным ВОЗ, «более 1,5 млрд человек, или 24 % населения планеты, страдает от передаваемых через почву гельминтозов». См.: World Health Organization Soil-transmitted Helminth Infections, Fact sheet no. 366, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs366/en/>.

<sup>24</sup> Беседа с М. Кремером (ноябрь 2014 г.).

<sup>25</sup> Miguel, Edward, and Michael Kremer Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities // *Econometrica* 72, no. 1 (January 2004): 159–217.

<sup>26</sup> Ibid.

<sup>27</sup> Степень улучшения здоровья – вопрос в целом спорный. См.: GiveWell Combination deworming (mass drug administration targeting both schistosomiasis and soil-transmitted helminths), December 2014, <http://www.givewell.org/international/technical/programs/deworming>.

<sup>28</sup> Baird, Sarah, Hamory Hicks, Joan, and Edward Miguel Worms at Work: Long-run Impacts of Child Health Gains. Working paper, 2011.

<sup>29</sup> Kremer, Michael The Origin and Evolution of Randomized Evaluations in Development. Talk at J-PALs tenth-anniversary event, December 7, 2013, <http://youtu.be/YGL6hPpdmDE>.

ющихся стран, позволяя им провести собственные программы дегельминтизации. Эта организация обеспечила более 40 млн курсов лечения<sup>30</sup>, и независимая организация по оценке благотворительных программ *GiveWell* считает *Deworm the World Initiative* одним из самых затратноэффективных проектов в области содействия развитию.

Когда доходит до помощи другим людям, нерациональность нередко оборачивается неэффективностью. История *PlayPump* – идеальный пример. Тревор Филд и те, кто его поддерживал, руководствовались не трезвым расчетом, а эмоциями: так приятно видеть счастливых детей, которые, просто играя, обеспечивали свои общины чистой водой. Фонд Кейсов, Лора Буш и Билл Клинтон поддерживали *PlayPump* не потому, что имелись веские основания полагать, что он поможет людям, а потому, что он обладал привлекательностью революционной технологии. Даже критики не решились бы обвинить Филда и его соратников в дурных намерениях. Но полагаться лишь на благие намерения при принятии решений опасно.

Было бы славно, если бы *PlayPump* остался частным случаем нерационального альтруизма, но, к сожалению, это проявление тенденции<sup>31</sup>. Мы очень часто не даем себе труда обдумать как следует помощь другим, потому что ошибочно считаем, будто трезвый расчет и практичность лишат филантропические усилия ореола добродетели. А значит, мы упускаем возможность принести другим огромную пользу.

Представьте, что вы идете по улице. Вас останавливает привлекательная и пугающе бодрая молодая женщина в футболке «Потрясная косметика» и с планшетом в руках. Вы соглашаетесь выслушать ее. Женщина объясняет, что представляет компанию, производящую товары для красоты, которая ищет инвесторов. Она рассказывает, как обширен этот рынок, как прекрасна продукция ее фирмы, как эта фирма эффективна (поскольку тратит 90 % денег на производство продукции и менее 10 % на штат, распространение и маркетинг) и насколько впечатляющую отдачу дадут инвестиции. Станете ли вы вкладывать деньги?

Разумеется, нет. Если вы хотели бы вложить деньги в какую-нибудь фирму, вы посоветовались бы со специалистами или сравнили показатели «Потрясной косметики» с показателями других компаний. В любом случае вы рассмотрели бы все доступные сведения, чтобы решить, где вы получите максимальную отдачу от инвестиций. На самом деле почти у всех хватает ума не вкладывать деньги в компанию, заловившую их на улице. Однако ежегодно сотни тысяч людей передают деньги благотворительным организациям, о которых прежде не слышали, просто потому, что их попросил сборщик с хорошо подвешенным языком. И, как правило, у них нет возможности узнать, что стало с их деньгами.

Одно из различий между инвестициями и пожертвованием заключается в том, что благотворительным организациям нередко недостает механизмов обратной связи. Инвестируй в плохую компанию – и потеряешь деньги, отдай деньги в плохой благотворительный фонд – и, скорее всего, никогда не услышишь о его провалах. Купи рубашку, якобы шелковую, а на самом деле синтетическую, и очень скоро поймешь свою ошибку. Но, купив «зеленый» кофе, не узнаешь, помогло ли это другим людям, причинило им вред или вообще никак ни на что не подействовало. Если бы не исследования ЮНИСЕФ и *SKAT*, люди считали бы программу

---

<sup>30</sup> Deworm the World Initiative Where we work, <http://www.evidenceaction.org/dewormtheworld>.

<sup>31</sup> Дэвид Андерсон из Коалиции доказательной политики напоминает, что: «большая доля социальных программ и служб до сих пор не подверглась строгому рассмотрению... Из прошедших тщательную оценку большая доля программ и служб (75 % и более), включая одобренные экспертами и менее скрупулезными исследованиями, дают мало или вовсе никакого положительного эффекта, а в некоторых случаях даже оказывают негативное воздействие». См.: Guest Post: Proven Programs Are the Exception, Not the Rule // GiveWell Blog, December 18, 2008, <http://blog.givewell.org/2008/12/18/guest-post-proven-programs-are-the-exception-not-the-rule/>.

*PlayPumps International* потрясающе успешной<sup>32</sup>. Из-за того, что, пытаясь помогать другим, мы не получаем обратной связи, мы не можем ощутить, приносим ли настоящую пользу.

Кремеру и Гленнестер удалось это отчасти потому, что они изначально не считали, будто знают самый действенный способ помочь. Вместо этого они проверяли гипотезы. Они были готовы пересмотреть подход в свете новых данных, а затем делали то, что, согласно этим данным, следовало делать. В отличие от *PlayPump*, самая эффективная программа оказалась замечательно скучной. Грейс Холлистер, нынешний директор *Deworm the World Initiative*, говорила мне: «Наверное, дегельминтизация – наименее привлекательная программа развития из существующих»<sup>33</sup>. Но, выбрав эффективное дело вместо привлекательного, *Deworm the World Initiative* облегчила жизнь миллионов.

Кремер и Гленнестер присущ тот образ мышления, который я называю *эффективным альтруизмом*. Эффективный альтруист задается вопросом, как именно можно принести максимум пользы, и в поисках ответа опирается на доказательства и трезвый расчет. Эффективный альтруизм требует научного подхода к добрым делам. Как наука предполагает беспристрастный поиск истины и готовность ее принять, так эффективный альтруизм предполагает беспристрастное выяснение того, что для мира лучше всего, и готовность заниматься именно этим – чем бы оно ни оказалось.

Словосочетание *эффективный альтруизм* состоит из двух слов. В моем понимании *альтруизм* – это просто улучшение жизни других. Многие полагают, что альтруизм непременно жертвенен, но если можно делать добро, ведя при этом комфортную жизнь, это плюс, и я охотно сочту это альтруизмом. А под *эффективностью* я подразумеваю принесение максимума пользы за счет имеющихся ресурсов. Важно, что эффективный альтруизм – это стремление принести не *некую* пользу, а *максимум* пользы. Нужно выяснить, какой способ принести пользу наилучший, и в первую очередь прибегнуть к нему.

Я помогал развивать концепцию эффективного альтруизма<sup>34</sup>, будучи магистрантом Оксфордского университета. Я стал делать благотворительные взносы и желал убедиться, что мои вложения приносят максимум пользы. Вместе с постдоком Тоби Ордом я стал изучать затрато-

<sup>32</sup> Отклики, получаемые из школ еще действующими точками Roundabout Water Solutions, в целом положительны. Директор одной из школ говорит: «Хочу, пользуясь возможностью, от души поблагодарить за карусель, подаренную школе. Мы обеспечили доступ к воде и учащимся, и всей общине... Позвольте мне также сказать – да благословит вас бог за оказанные услуги. ВОДА – ЭТО ЖИЗНЬ!» Почему же Roundabout Water Solutions получает положительные отклики, хотя сами по себе насосы представляют сомнительную ценность? Подсказку мы находим в другом письме: «Мы так благодарны за чистую проточную воду! Прежде нам приходилось пить из реки вместе с животными. Наша школа в бедственном положении – правительство оставило заботы по обеспечению школ основными удобствами. Мы... очень порадовались бы и любому другому проекту типа покраски наших зданий, а то у нас классы с подготовительного до 6-го занимаются в саманных хижинах. Хорошо, если бы мы смогли найти другого спонсора, если вы указали бы его или порекомендовали нас другим спонсорам». То есть в интересах школ выражать глубокую благодарность к Roundabout Water Solutions, пусть от PlayPump и нет толка. Ведь написать благодарственное письмо ничего не стоит, но если получатель PlayPump это сделает, он сможет получить более полезные подарки. Это показывает, насколько трудно благотворителю убедиться, что он приносит пользу. А вот наблюдение канадского инженера Оуэна Скотта: «Всякий раз, приходя к PlayPump, я видел одно и то же. Группа женщин и детей с трудом вращала карусель, чтобы накачать воды. Никогда не видел, чтобы там кто-нибудь играл. Но едва появляется иностранец с фотоаппаратом (вроде меня), дети оживляются. И начинают играть. Через пять минут эта штука начинает выглядеть безумно успешной». См.: The Playpump III – The challenge of good inquiry // Owen in Malawi (blog), November 3, 2009, <http://thoughtsfrommalawi.blogspot.co.uk/2009/11/playpump-iii-challenge-of-taking-photos.html>. То есть положительные отзывы о PlayPump будут появляться почти вне зависимости от того, есть ли от насосов польза.

<sup>33</sup> Беседа с Г. Холлистер (июнь 2014 г.).

<sup>34</sup> На меня и на Тоби Орда оказали сильное влияние доводы Питера Сингера в пользу нравственной ценности пожертвований на борьбу с бедностью. См.: Singer, Peter *Famine, Affluence, and Morality* // *Philosophy and Public Affairs* 1, no. 1 (Spring 1972): 229–243; Singer, Peter *The Life You Can Save: Acting Now to End World Poverty*. New York: Random House, 2009. Опираясь на аргументы Сингера, мы оба взяли на себя обязательство жертвовать все заработанное свыше 20 тыс. фунтов стерлингов в год (то есть около 1 млн фунтов стерлингов каждый за время карьеры, или 50 % заработка за всю жизнь). Поскольку мы ставили на кон столько собственных денег, нам казалось исключительно важным потратить их как можно эффективнее. Сингер стал влиятельным сторонником эффективного альтруизма. См.: Singer, Peter *The Most Good You Can Do: How Effective Altruism Is Changing Ideas About Living Ethically*. New Haven, CT: Yale University, 2015.

эффективность организаций, борющихся с бедностью в развивающихся странах. Мы обнаружили, что *лучшие* проекты в сотни раз эффективнее *хороших*. В 2009 году мы с Тоби учредили организацию *Give What We Can*, поощряющую людей отдавать минимум 10 % дохода затратноэффективным благотворительным проектам. Примерно в то же время Холден Карнофски и Эли Хассенфельд, два нью-йоркских аналитика из хедж-фондов, оставили работу и учредили *Give Well* – организацию, ведущую чрезвычайно глубокие исследования с целью выяснить, какие из благотворительных организаций приносят больше всего пользы на доллар пожертвований.

Так стало формироваться сообщество. Мы поняли, что концепция эффективного альтруизма применима во всех сферах жизни: не только при выборе благотворительного проекта, но также в карьере или потребительском поведении. В 2011 году я выступил соучредителем организации *80000 Hours* (намек на время, которое в среднем в течение жизни занимает работа<sup>35</sup>), проводящей тренинги и дающей консультации по вопросу выбора карьеры, которая позволит принести другим максимальную пользу.

Ниже я проанализирую подход к оказанию помощи другим, который может оказаться полезным и вам самим. В части I этой книги описан присущий эффективному альтруизму образ мышления, а в части II он приложен к отдельным проблемам.

Пять глав, образующих часть I, посвящены пяти главным аспектам эффективного альтруизма. Мы ответим на следующие вопросы:

- Сколько людей от этого выиграет и в какой степени?
- Самое ли это эффективное из того, что можно сделать?
- Насколько запущена определенная сфера?
- Что произойдет, если мы сами не станем этим заниматься?
- Каковы шансы на успех, и насколько велик он будет?

Эта схема поможет избежать распространенных ошибок при обдумывании добрых дел. Пункт № 1 помогает сфокусироваться на том, как различные поступки улучшают жизнь людей, и не растрчивать время и деньги на деятельность, которая не приносит блага. Пункт № 2 помогает не тратить силы на *просто полезную* деятельность, а найти *самую полезную*. Пункт № 3 помогает выделить сферы, которым пока уделяется сравнительно мало внимания и в которых другие еще не воспользовались уникальными возможностями принести пользу. Пункт № 4 помогает избежать дел, которые будут сделаны и без нас. Пункт № 5 помогает правильно относиться к неопределенности, чтобы понимать, стоит ли заниматься делом, успех которого маловероятен, но которое имеет потенциально большую отдачу, вместо дела, приносящего невеликую, зато гарантированную пользу.

Эти пять пунктов помогают ответить на главный вопрос эффективного альтруизма: *как принести максимум пользы*.

В части II мы рассмотрим некоторые аспекты деятельности через призму эффективного альтруизма. Как узнать, какие благотворительные проекты принесут больше всего пользы? Какую лучше всего выбрать карьеру или точку приложения своих добровольческих усилий? Много ли пользы я принесу, если выберу «ответственное» потребление? Как понять, на решении какой из множества мировых проблем сосредоточиться? В каждом случае я представлю схему рассуждений о проблеме и список вопросов, которые помогут не упустить из виду самое важное. Все схемы повторно приведены в приложении.

---

<sup>35</sup> Если вы в течение 40 лет будете работать 40 часов в неделю, 50 недель в году, в сумме получится 80 тыс. часов. (Но во многих профессиях – гораздо больше.)

## Глава 1

### Вы – тот самый «один процент»

Осенью 2011 года, когда заявило о себе движение *Occupy Wall Street*, недовольные граждане западных стран усвоили термин «однопроцентники», то есть верхний 1 % получателей дохода из богатых стран, в первую очередь США. Статистика свидетельствует<sup>36</sup>, что всего 1 % населения получает 24 % доходов – то есть более 340 тыс. долларов в год, в 12 раз больше заработка среднего американца (28 тыс. долларов в год). «Однопроцентники», противопоставленные остальным 99 % населения, быстро сделали олицетворением разрыва между доходами в Америке.

Неравенство в Америке все заметнее. В 1979–2007 годах доход средней семьи вырос<sup>37</sup> менее чем на 40 %, а доход богатейшего 1 % – на 275 %. Французский экономист Тома Пикетти, в 2014 году прославившийся книгой «Капитал в XXI веке», предположил, что уровень неравенства в США<sup>38</sup>, вероятно, выше, чем в любом обществе в любую эпоху.

Те из нас, кто не входит в 1 % богачей, могут чувствовать свое бессилие, однако это значит пренебречь влиянием, которое в действительности имеет почти каждый гражданин благополучной страны. Если замечать неравенство лишь в США, упускаешь из виду важную часть картины. Рассмотрим следующий график.<sup>39</sup>

#### Распределение мирового дохода

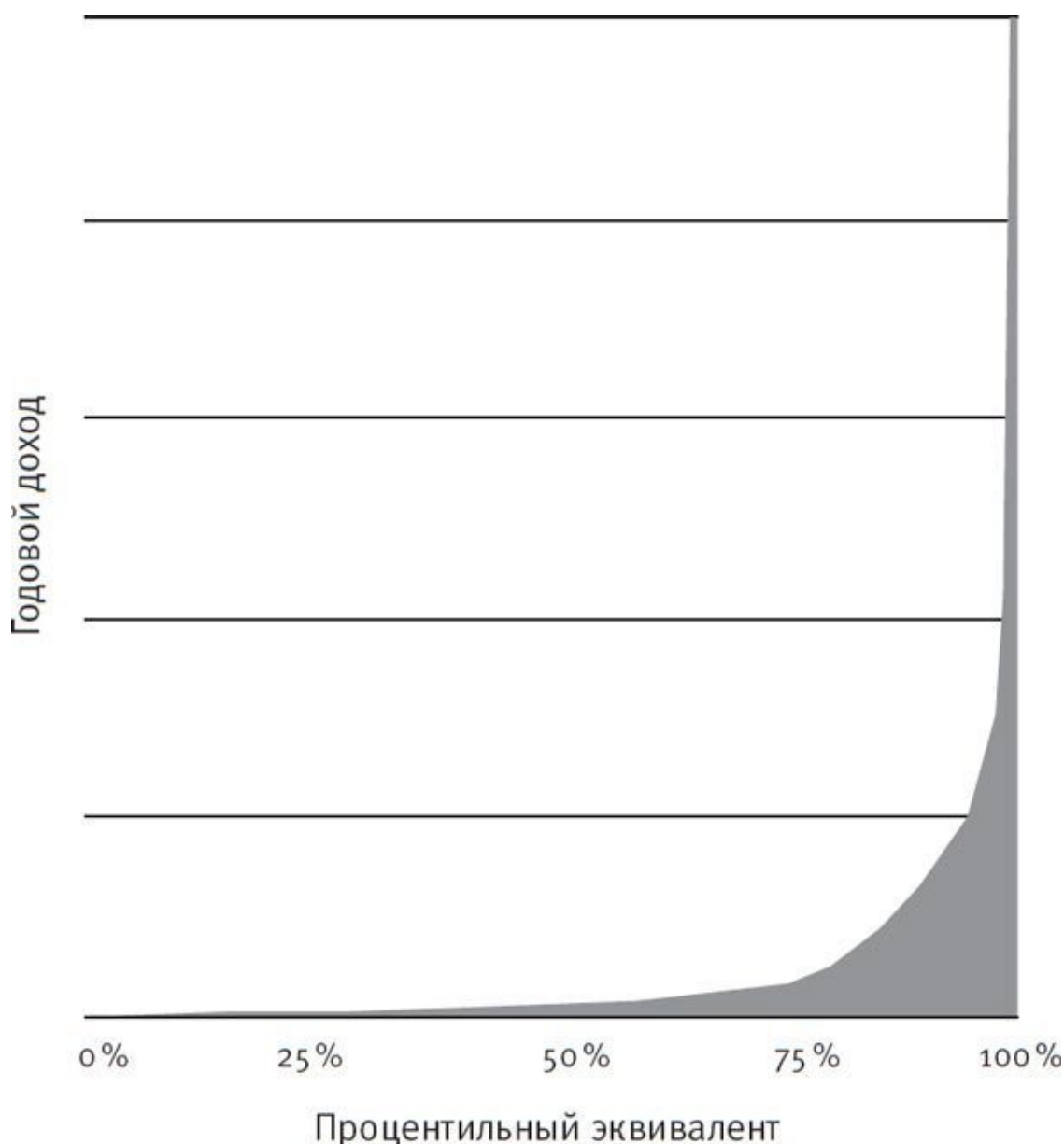
---

<sup>36</sup> Trice Turner, Dawn How the 1 Percent Live, and Give // Chicago Tribune, December 29, 2011; Social Security Administration Measures of Central Tendency for Wage Data, <http://www.ssa.gov/oact/cola/central.html>.

<sup>37</sup> Congressional Budget Office Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007, October 2011, [http://www.cbo.gov/sites/default/files/10-25-HouseholdIncome\\_0.pdf](http://www.cbo.gov/sites/default/files/10-25-HouseholdIncome_0.pdf).

<sup>38</sup> Piketty, Thomas Capital in The Twenty-First Century. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014, 265.

<sup>39</sup> Данные о распределении мирового дохода взяты из нескольких источников. Данные о 1–21 % богатых получены из анализа национальных обследований благосостояния домохозяйств (2008), любезно предоставленных нам Б. Милановичем. Данные о 73 % беднейших основаны на материалах PovcalNet 2008 г. (<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/index.htm?1>) с учетом того, что обзоры охватили несмещенную выборку беднейших 80 % населения планеты. Показатель 70 тыс. долларов для 0,1 % богатейшего населения – из книги Б. Милановича. См.: Milanović, Branko The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality. New York: Basic Books, 2011. Все показатели даны с поправкой на инфляцию согласно Индексу по-требительских цен. Чтобы выяснить, насколько вы богаты, можно воспользоваться разработанным Giving What We Can калькулятором (<http://www.givingwhatwecan.org/get-involved/how-rich-am-i>).



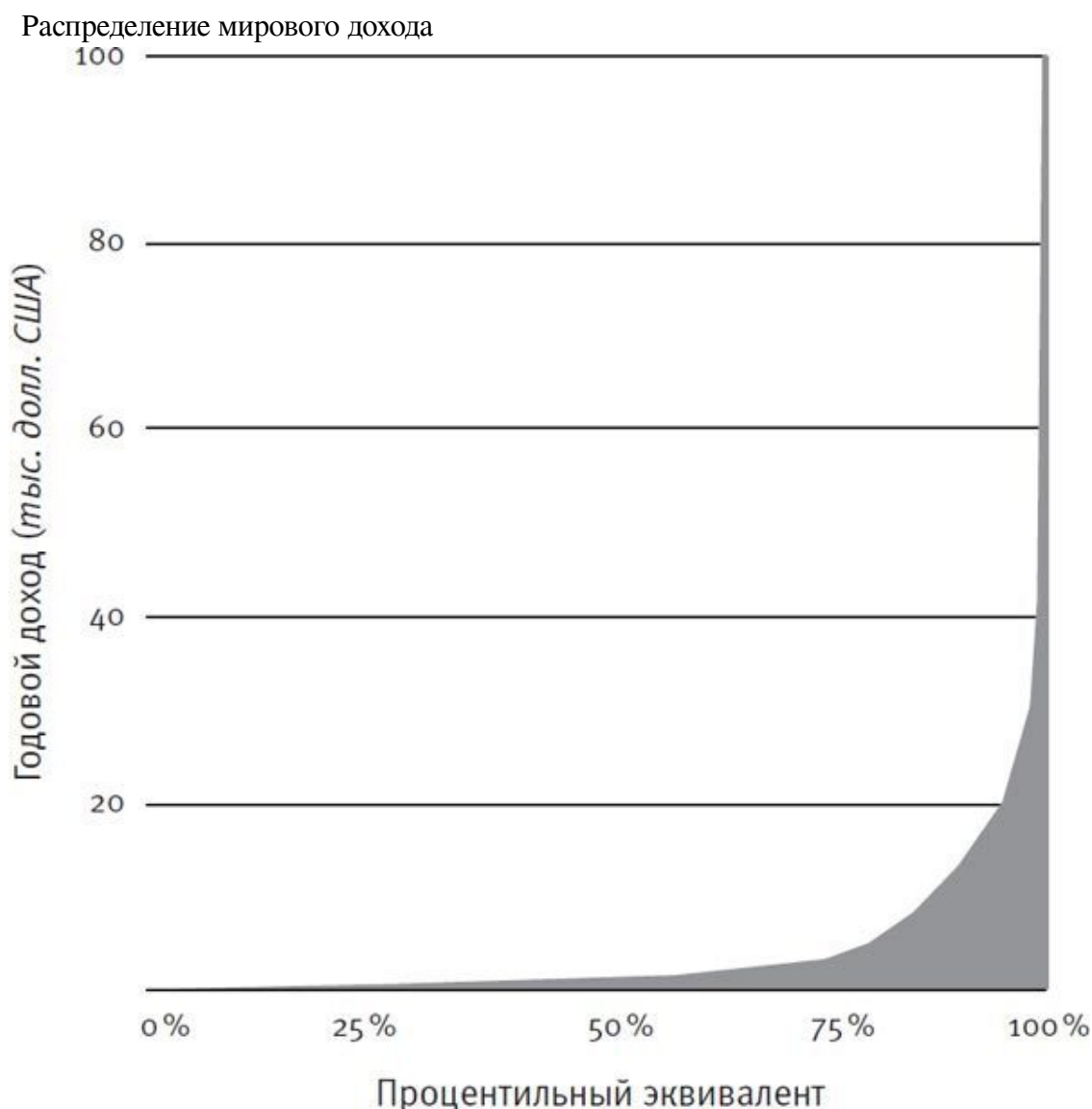
Источник: Milanović, Branko, PovcalNet.

Здесь интервал 0–25 % представляет 25 % населения планеты с минимальными доходами, а 75–100 % – 25 % богатейшего населения. Если бы доходы у всех были одинаковыми, то под линией образовался бы прямоугольник. Но беднейшее население едва представлено на графике. На верхних 10 % кривая резко уходит вверх. А если я показал бы на графике 1 % самых богатых, страница получилась бы высотой с 23-этажное здание (выше первого Годзиллы<sup>40</sup>).

<sup>40</sup> В 2014 г. самым высокооплачиваемым топ-менеджером стал Шариф Суки, президент и гендиректор Cheniere Energy, получивший на руки 141949280 долларов (Equilar 200 Highest-Paid CEO Pay Ranking Released, <http://www.equilar.com/nytimes/the-new-york-times-200-highest-paid-ceos>). Учитывая, что на странице расстояние между 0 и 100 тыс. долларов составляет 2 дюйма (на следующем графике ось ординат размечена), пик пришелся бы на высоту 2839 дюймов или 237 футов [около 72 м], а это выше 23-этажного здания. Однако мы рассматриваем лишь доходы. Если бы мы отображали на графике изменение величины нетто-активов, то пик оказался бы значительно выше. В 2014 г. больше всего нетто-активов прибавилось у Чжан Чанхуна, чье состояние выросло на 982,5 млн долларов (The World's Billionaires // Forbes, <http://www.forbes.com/billionaires/list/#tab: overall; #864 Zhang Changhong // Forbes, http://www.forbes.com/profile/zhang-changhong/>). Если отметить Чжана на нашем графике, то пик скакнет до 1638 футов [около 500 м], а это на 400 футов [около 122 м] выше Эмпайр-стейт-билдинга.

Где на этом графике вы? Поскольку я умышленно оставил ось ординат без разметки, определить это невозможно. Попробуйте угадать. Какая доля населения планеты выше вас по уровню дохода, а какая – ниже?

Когда я задаю этот вопрос жителям США или Великобритании, они, как правило, отвечают, что входят в 70–80 перцентиль. Эти люди знают, что они граждане богатой страны, однако понимают, что не похожи на банкиров и глав корпораций, составляющих мировую элиту. Следовательно, они полагают, что помещаются в углу кривой и, запрокинув головы, пытаются разглядеть на вершине сверхбогачей. Я раньше тоже так думал.



Источник: Milanović, Branko, PovcalNet.

Если вы ежегодно зарабатываете более 52 тыс. долларов, то вы пресловутый «однопроцентник». А если получаете хотя бы 28 тыс. долларов (годовой доход среднего американца<sup>41</sup>), то относитесь к богатейшим 5 % населения планеты. Даже человек, живущий за установленной в США чертой бедности (то есть зарабатывающий всего 11 тыс. долларов в год), богаче 85 %

<sup>41</sup> Social Security Administration Measures of Central Tendency for Wage Data.



населения планеты. Мы привыкли сравнивать себя с ближними и легко забываем, насколько хорошо, в сущности, нам живется.

Возможно, вы преисполнились скепсиса. Меня он определенно посещал. «Конечно, – скажете вы, – у бедняков в развивающихся странах, может, денег и немного, зато они могут купить гораздо больше, поскольку стоимость жизни в тех местах ниже».

За границей деньги определенно ценнее. Пообедав в одном из самых шикарных ресторанов Аддис-Абебы, я заплатил по счету около 10 долларов. И однажды переночевал в гостинице (правда, она была ужасна) всего за доллар. Однако при составлении графика уже учтено, что за границей деньги ценнее. Посмотрим на 20 % населения планеты: 1,22 млрд человек, зарабатывающих менее 1,5 доллара в день и считающихся представителями «беднейших слоев населения»<sup>42</sup>. Можно подумать, что «1,5 доллара в день» означает, что чрезвычайно бедные люди тратят в день сумму, эквивалентную 1,5 доллара. На самом деле они живут на сумму, соответствующую покупательной способности 1,5 доллара в США в 2014 году<sup>43</sup>. А что можно купить на 1,5 доллара в США? Сладкий батончик? Пакет риса?

Возможно, вы по-прежнему настроены скептически. Вы, наверное, думаете, что люди в бедных странах могут жить менее чем на 1,5 доллара в день потому, что многое делают собственными руками. Денег у них немного, но много им и не нужно, поскольку они сами обрабатывают землю и ведут натуральное хозяйство. Однако мой график учитывает и это<sup>44</sup>. Предположим, фермерша Аннетт продает то, что вырастила, и получает за свой товар 1,2 доллара в день. При этом она сама съедает в день пищи на 40 центов. Она живет на 1,6 доллара в день и, следовательно, находится выше полуторадолларовой черты бедности.

Можно удивляться, как люди ухитряются жить на эту ничтожную сумму? Они же умрут! Да, представьте себе: умирают. По крайней мере, умирают гораздо чаще, чем граждане развитых стран. Хотя в последние десятилетия средняя продолжительность жизни в развивающихся странах взлетела, в странах к югу от Сахары она составляет всего 56 лет (в США – более 78 лет)<sup>45</sup>. В прочих отношениях их жизнь печальна именно настолько, насколько можно ожидать, учитывая их доходы. Абхиджит Банерджи и Эстер Дюфло<sup>46</sup>, экономисты из Массачусетского технологического института, изучили положение беднейшего населения более 13 стран. Они выяснили, что самые бедные потребляют в среднем 1400 калорий в день (около половины нормы физически активного мужчины или физически очень активной женщины), тратя при этом на пищу большую часть своих доходов. У большинства недостаточный вес и анемия. В большей доле домохозяйств имеется радио, но отсутствуют электричество, туалет, водопровод. Менее чем в 10 % домохозяйств есть стул или стол.

Однако «1,5 доллара в день» не эквивалентно выражению «то, что можно купить на 1,5 доллара в США в 2014 году». В Америке, в силу отсутствия крайней бедности, нет рынка чрезвычайно дешевых товаров. Рис низшего качества в США все же гораздо лучше того риса, который можно купить в Эфиопии или в Индии. Комната, в которой я ночевал в Эфиопии за доллар, была куда хуже любой комнаты, которую я смог бы снять в США. Наихудшее жилье в США гораздо лучше глинобитных хижин – обычного жилья тех, кто живет менее чем на 1,5

<sup>42</sup> World Bank Poverty Overview, <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>. Этот показатель соответствует 2010 г. Чертой крайней бедности считается 1,25 доллара в день (в ценах 2005 г., то есть около 1,5 доллара в ценах 2014 г.).

<sup>43</sup> Ravallion, Martin, Chen, Shaohua, and Prem Sangraula Dollar a Day Revisited, Policy research working paper 4620 (World Bank, May 2008). Показателем крайней бедности обычно считается заработок ниже 1,25 доллара в день в ценах 2005 г. или заработок ниже 1 доллара в день в ценах 1996 г.

<sup>44</sup> UN Statistics Division, Department of Economic and Social Affairs, UN Millennium Development Goal Indicators, <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Metadata.aspx?IndicatorId=0&SeriesId=580>.

<sup>45</sup> World Bank Life Expectancy at Birth, Total (Years), <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN/countries/LS-ZF-N?dis-play=graph&hootPostID=cc8d300b9308f8acab94418eff2132ac>.

<sup>46</sup> Banerjee, Abhijit, and Esther Duflo The Economic Lives of the Poor // Journal of Economic Perspectives 21, no. 1 (Winter 2007): 141–167.

доллара в день. Это объясняет, как можно жить в нищете и при этом иметь «дом», но никак не помогает улучшить жизнь других.

Тот факт, что в мировом масштабе мы на вершине, предоставляет нам огромные возможности принести пользу другим. Ресурсы, с помощью которых мы можем улучшить чужую жизнь, гораздо обширнее, чем ресурсы, посредством которых мы можем улучшить собственную жизнь. Таким образом, мы относительно дешево можем принести огромную пользу.

Сколько именно пользы мы способны принести? Предположим, что, сделав пожертвование благотворительной организации, занимающейся проектами в области развития, или приобретя «зеленый» товар, мы расстаемся с долларом и передаем эти деньги нищему индийскому крестьянину. Кому доллар принесет больше пользы: крестьянину или нам? Экономический закон гласит, что деньги имеют для нас тем меньшую ценность, чем у нас их больше. Следовательно, доллар принесет больше пользы индийскому крестьянину. Насколько больше?

Некоторые способы ответить на этот вопрос мы изучим в следующей главе, а пока поинтересуемся, что получится, если прямо спросить у людей, хорошо ли им живется<sup>47</sup>. (Оценки, полученные иными методами, не хуже.<sup>48</sup>)

Ось ординат отражает представление респондентов о своем благополучии. От интервьюируемых требовалось оценить, насколько они довольны жизнью. Оценка в 10 баллов означает максимальную удовлетворенность: вы полагаете, что лучше не бывает, причем у вас есть основания так считать, а ноль баллов означает максимальную неудовлетворенность. Большинство попадает в середину диапазона. Ось абсцисс отражает годовой доход, о котором сообщили респонденты.

Интересно, что удвоение дохода всегда повышает вдвое субъективную оценку благополучия. Для человека, ежегодно зарабатывающего 1 тыс. долларов, увеличение дохода на тысячу дает такой же «прирост счастья», как прибавка в две тысячи для уже зарабатывающего 2 тыс. долларов, и т. д.

Этот график позволяет определить<sup>49</sup>, насколько больше пользы очень бедный человек получает от 1 доллара, чем вы или я. Представьте, что начальница вызвала вас к себе и сказала, что в следующем году ваше жалование удвоится. Приятно, правда? По данным экономистов, польза, получаемая вами от удвоения жалования, равна пользе, получаемой нищим индийским крестьянином от удвоения его заработка. Если у вас обычный для США годовой доход в 28 тыс.

<sup>47</sup> Krueger, Alan B., and David A. Schkade The Reliability of Subjective Wellbeing Measures // *Journal of Public Economics* 92, no. 8–9 (August 2008): 1833–1845.

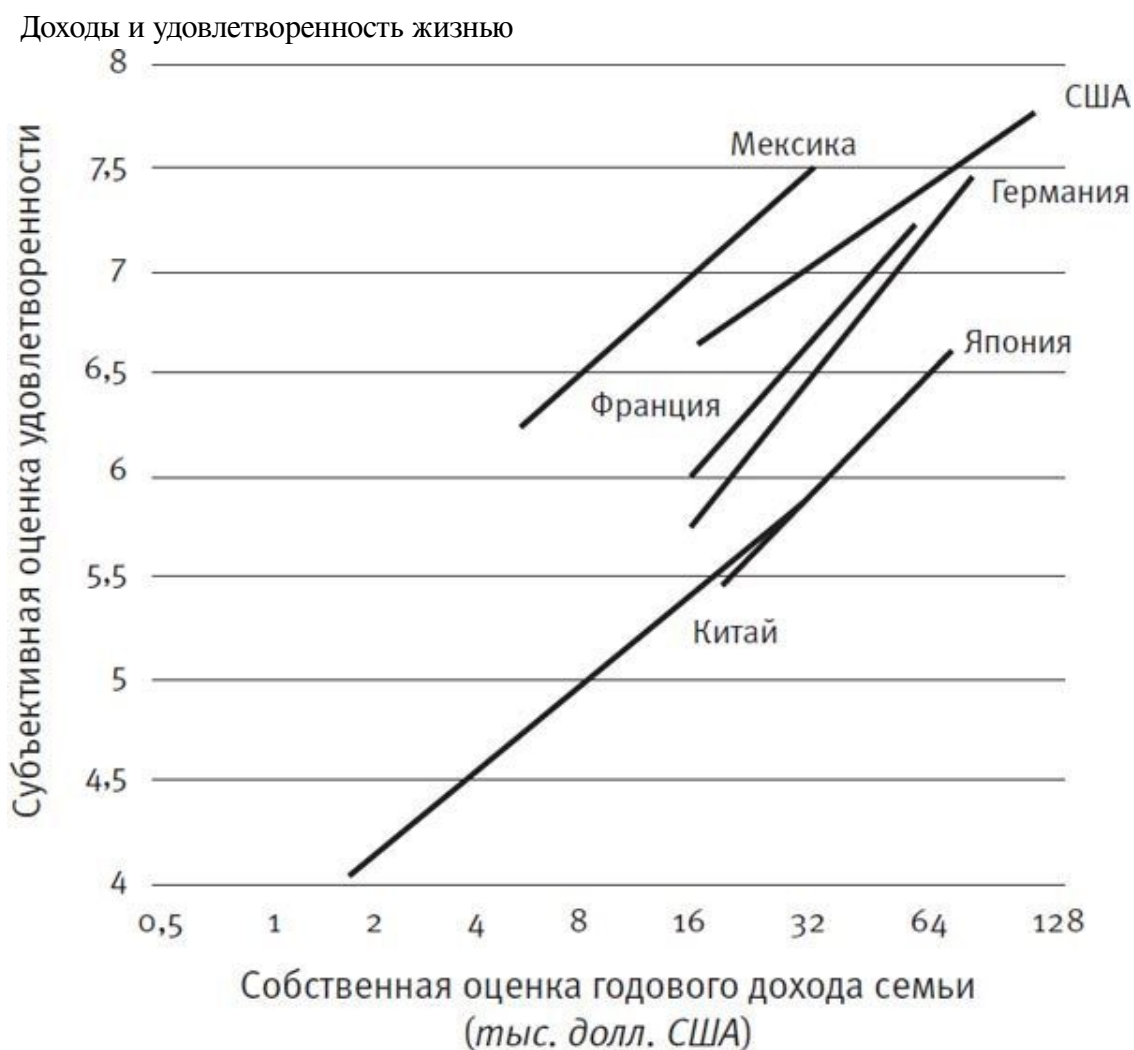
<sup>48</sup> Groom, Ben, and David Maddison Non-identical Quadruplets: Four New Estimates of the Elasticity of Marginal Utility for the UK, London School of Economics and Political Science, Grantham Research Institute on Climate Change for the Environment, working paper no. 121, August 2013.

<sup>49</sup> Stevenson, Betsey, and Justin Wolfers Subjective Well-Being and Income: Is There Any Evidence of Satiation? // *American Economic Review* 103, no. 3 (May 2013): 598–604. Каждая линия показывает, как уровень субъективно ощущаемого благополучия граждан определенной страны варьирует с изменением их дохода. Так, бразилец, зарабатывающий в год 3 тыс. долларов, покажет в среднем 6,5 балла по шкале удовлетворенности жизнью, а зарабатывающий 8 тыс. долларов – в среднем 7 баллов. Заметим, что одинаковый уровень дохода в разных странах ассоциируется с различной степенью удовлетворенности. При этом для всех стран верно, что с увеличением дохода растет и субъективная оценка благополучия. Здесь построена логарифмическая шкала: каждый шаг на оси абсцисс означает удвоение дохода. Таким образом, график показывает: чтобы добиться большего благополучия, требуется все больше денег. Субъективное благополучие определяется путем опроса индивидов, насколько они довольны своей жизнью в целом. Это главный из применяемых методов, но не единственный. Альтернатива – выборка переживаний – предполагает опрос индивидов, насколько хорошо они себя чувствуют в данный момент. См.: Larson, Reed, and Mihaly Csikszentmihalyi The Experience Sampling Method // *New Directions for Methodology of Social and Behavioral Science* 15 (March 1983): 41–56. Преимущество выборочного метода в том, что от индивида не требуется припоминания и осмысления своего опыта (люди не очень хорошо с этим справляются). См.: Fredrickson, Barbara L., and Daniel Kahneman Duration Neglect in Retrospective Evaluations of Affective Episodes // *Journal of Personality and Social Psychology* 65, no. 1 (July 1993): 45–55. Применив метод выборки переживаний, выяснили, что увеличение дохода домохозяйства (в США это в среднем 2,5 человека) сверх 75 тыс. долларов (эквивалент 30 тыс. долларов личного дохода) не делает людей счастливее. Таким образом, подтверждается мой вывод: многие не воспринимают пожертвование лишних денег как потерю.

долларов, то польза, которую вы получите от дополнительных 28 тыс., точно такая же, которую индийский крестьянин получит от дополнительных 220 долларов.

Это дает основание полагать, что такая же сумма может принести самым бедным людям в 100 раз больше пользы, чем гражданам США. Если вы зарабатываете столько, сколько средний американец, то вы в 100 раз богаче самого бедного человека на Земле, а значит, дополнительный доход способен принести чрезвычайно бедным людям в 100 раз больше пользы, чем вам или мне. Я не говорю, что для благополучия важен исключительно доход: следует учитывать и иные факторы, например безопасность и наличие политических свобод. Но доход играет огромную роль в том, насколько приятной, длинной и здоровой будет ваша жизнь. Понимание того, сколько пользы мы можем принести людям путем увеличения их дохода, – особенно надежный способ оценить, насколько больше пользы мы можем принести другим по сравнению с собой.

Нечасто нам предлагается два варианта, один из которых стократ лучше другого. Представьте себе «счастливый час» в баре, в течение которого вы можете купить на 5 долларов пива себе или на 5 центов – другому. Мы наверняка проявили бы исключительную щедрость: всем выпивку за мой счет! Но, по сути, мы пребываем в этом положении все время. Это как распродажа со скидкой 99,9 % или 10 тыс. % бесплатно. Возможно, это самая удачная сделка в вашей жизни.



Источник: Stevenson, Betsey, and Justin Wolfers

Я придумал название: «*стократный множитель*»<sup>50</sup>. Жители богатых стран способны принести *минимум* в 100 раз больше пользы другим, чем себе.<sup>51</sup> «Стократный множитель» должен удивлять. Мы никак не могли рассчитывать на возможность принести другим столько пользы при таких малых расходах с нашей стороны. Но мы живем в необычном месте в необычное время.

Если вы читаете эту книгу, то, вероятно, вам (как и мне) повезло, и вы ежегодно зарабатываете не менее 16 тыс. долларов и, таким образом, принадлежите к 10 % богатейшего населения планеты. А наше время наследует периоду экономического расцвета, благодаря которому некоторые страны приобрели сказочное, с исторической точки зрения, богатство. В 1800 году ежегодный ВВП на душу населения в США составлял всего 1,4 тыс. долларов (в нынешних ценах), а сейчас он превышает 42 тыс. долларов. Всего за 200 лет мы сделали в 30 раз богаче.<sup>52</sup> При этом экономический прогресс был *несправедливым*. Мы разбогатели, но миллиарды других людей по-прежнему живут в унижительной бедности.

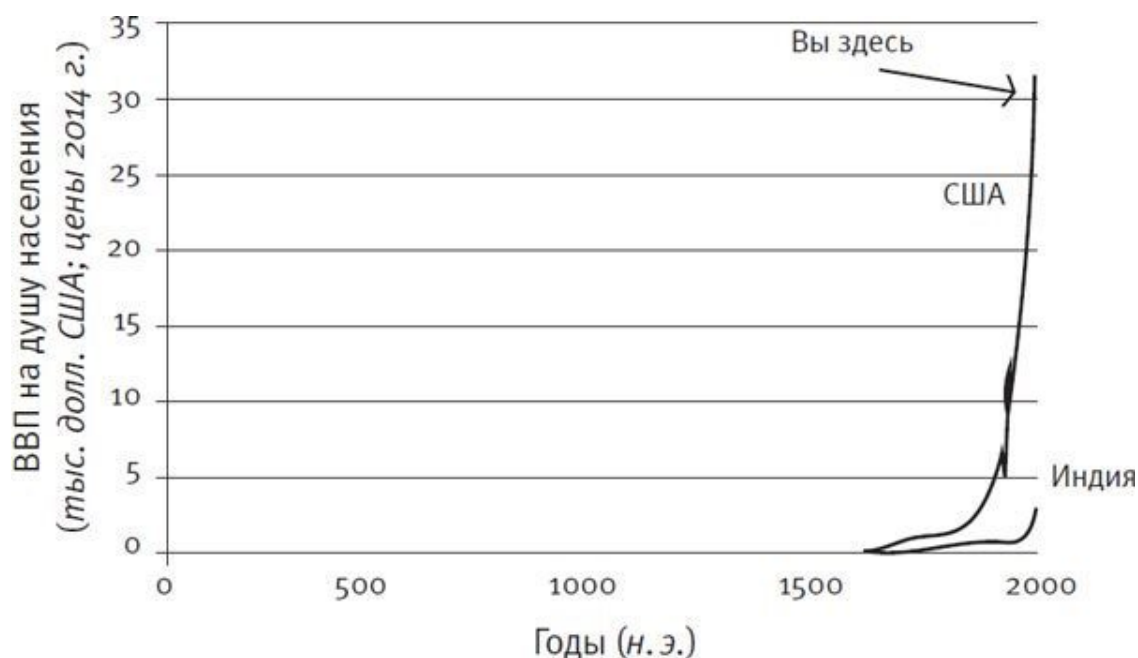
### ВВП в исторической перспективе<sup>53</sup>

<sup>50</sup> Речь идет о разнице между полезностью 1 доллара для жителя процветающей страны и для человека, живущего в нищете. Отсюда, однако, не следует, что предпочтительнее отдать 1 доллар живущему в нищете, чем 99 долларов – американцу: увеличение дохода влияет на экономику в широком смысле. Если я дам 99 долларов некоей американке, это пойдет на пользу не только ей, но и, например, тому, у кого она покупает товары (а эти люди, возможно, иностранцы и живут в гораздо более бедных странах). То же верно и для переданного нищему 1 доллара. При этом соотношение полезности этих поступков также составляет 100: 1. Вот почему мы пока не можем заключить, что отдать 1 доллар последнему бедняку в целом в 100 раз полезнее, чем 1 доллар – жителю благополучной страны. Мы можем лишь, мысленно сравнивая меня с человеком, живущим в нищете (допустим, в изоляции от мира), прийти к выводу, что от-дать нищему 1 доллар в 100 раз полезнее, чем мне.

<sup>51</sup> Заметим, что 100 – это исходная отметка. Я уверен, что если очень постараться, мы сумеем приносить еще больше пользы и с меньшими личными затратами. Причины тому две. Во-первых, мы рассматривали лишь одну проблему: мировую бедность. Как указано в гл. 10, существуют и лучшие возможности помочь другим, и тогда «стократный множитель» видится преуменьшением. Во-вторых, хотя я только что описывал пожертвование с позиции выбора между пользой для себя и для других, это не лучший подход: ведь пожертвование приносит пользу и жертвователю, и одаряемому. В любом случае, с тех пор, как я начал жертвовать часть своего дохода, я стал счастливее. Это обратная сторона эффекта «теплого свечения». И действительно: ученые показали, что я не одинок. Участники одного эксперимента оказались в большей степени удовлетворены тогда, когда им давали деньги и предлагали использовать их во благо другим, чем когда предлагали потратить эти деньги на себя. См.: Dunn, Elizabeth, Aknin, Lara, and Michael Norton Spending Money on Others Promotes Happiness // Science 319, no. 5870 (March 21, 2008): 1687–1688. Поэтому следует ожидать, что если мы сосредоточимся на самых эффективных проектах, польза для других окажется большей, а наши затраты – меньшими, чем предполагает «стократный множитель». См.: Mogensen, Andreas Giving without Sacrifice? The Relationship between Income, Happiness, and Giving, unpublished paper, <http://www.givingwhatwecan.org/sites/givingwhatwecan.org/files/attachments/giving-without-sacrifice.pdf>.

<sup>52</sup> Johnston, Louis, and Samuel H. Williamson What Was the US GDP Then? MeasuringWorth, 2014, <http://www.measuringworth.com/usgdp/>.

<sup>53</sup> Maddison, Angus Statistics on world population, GDP and per capita GDP, 1–2008 AD, University of Groningen, <http://www.ggdc.net/maddison/content.shtml>.



Источник: Maddison, Angus

Почти от появления *Homo sapiens* (200 тыс. лет назад)<sup>54</sup> до Промышленной революции (250 лет назад) средний доход во всех странах составлял 2 (или менее) доллара в день. Даже сейчас более половины населения планеты живет на 4 (или менее) доллара в день.<sup>55</sup> Нам повезло, но значительная доля человечества остается такой же бедной, какой была всегда.

Более того, благодаря экономическому прогрессу мы живем в такое время, когда технологии позволяют легко собирать информацию о людях, живущих за тысячи миль, дают способность значительно влиять на их жизнь<sup>56</sup>, а научное знание помогает выработать наиболее эффективные способы помощи. По этим причинам у очень немногих из когда-либо живших имелась такая же возможность помогать другим, как у нас теперь.

Порой, оценивая сложность глобальных проблем, мы думаем: «Что бы я ни сделал – это капля в море. Так зачем утруждаться?» Но важен размер капли, а не моря. Мы убедились, что имеется возможность принести другим пользу многократно большую, чем себе. Конечно, не получится решить все мировые проблемы, но мы все же способны, если захотим, изменить жизнь тысяч людей.

<sup>54</sup> Maddison, Angus *Contours of the World Economy 1–2030 AD*. Oxford, UK: Oxford University, 2007.

<sup>55</sup> Использованы те же данные, что и при построении графика «Распределение мирового дохода» (стр. 25).

<sup>56</sup> Milanović, Branko *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. New York: Basic Books, 2011; Clark, Gregory A *Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton, NJ: Princeton University, 2007.

## **Часть I**

### **Пять аспектов эффективного альтруизма**

## Глава 2

### Трудный выбор

21 июня 1994 года, Кигали, Руанда. Два месяца, пока длился геноцид (один из самых чудовищных случаев в истории), Джеймс Орбински работал в маленькой больнице Красного Креста – роднике посреди нравственной пустыни.

Проблемы в Руанде нарастали давно<sup>57</sup>. Бельгийские колониялисты объявили, что составляющие меньшинство тутси в расовом отношении превосходят хуту. Тутси помогали колониальной администрации эксплуатировать хуту. Ситуация радикально переменялась в 1959 году, когда монархия тутси была заменена республикой хуту и Руанда получила независимость от Бельгии. Но лучше не стало. Новые лидеры установили военную диктатуру и присвоили богатые ресурсы страны. Многие тутси бежали за границу. Руанда стала одним из беднейших государств.

По мере упадка росла враждебность хуту по отношению к тутси. Стала приобретать популярность расистская идеология «Власть хуту», откровенно направленная против тутси. К 1990 году руандийские лидеры начали вооружать сограждан-хуту мачете, бритвенными лезвиями, пилами и ножницами, а также открыли новую радиостанцию для пропаганды и подстрекательства. Для нагнетания ненависти использовался страх перед Руандийским патриотическим фронтом (РПФ) – армией беженцев-тутси. В 1994 году ненависть к тутси достигла апогея. 6 апреля в результате покушения погиб президент Руанды. В этом преступлении обвинили повстанцев из РПФ, и экстремисты получили повод к давно планируемому геноциду.

К тому моменту, когда Орбински оказался в больнице Красного Креста, погибли уже сотни тысяч тутси. ООН тянула резину, не желая признавать сам факт геноцида, и не предоставляла почти никакой поддержки. В стране оставалась лишь горстка сотрудников некоммерческих организаций. Впоследствии Орбински возглавил «Врачей без границ» и получил от их имени Нобелевскую премию мира, но в тот момент его роль заключалась просто в помощи тем, кто в ней нуждался. Что он мог сделать при таком числе жертв? Позднее Орбински вспоминал:

Их было очень много, и поступали все новые<sup>58</sup>. Пациентам ставили на лоб цифры 1, 2 или 3: «1» означало «Заняться немедленно», «2» – «Заняться в течение 24 часов», «3» – «Безнадежен». «Тройки» относили на холмик у обочины напротив медпункта и оставляли умирать с максимумом комфорта, какой удавалось обеспечить. Их накрывали одеялами, чтобы они не мерзли, и давали им воду и морфин. «Единицы» относили на носилках в медпункт или к входу в него. «Двойки» располагались группами следом за «единицами».

Я не в силах представить, каково Орбински было видеть столько мучающихся людей одновременно и знать, что помочь он сумеет очень немногим. Я (и вы, полагаю, тоже) могу быть лишь благодарен, что мне никогда не придется быть свидетелем таких страданий.

Однако в некотором отношении наше положение напоминает положение Орбински. Он понимал, что не сумеет спасти всех раненых, а значит, ему приходилось делать трудный выбор: кому помогать, а кому нет. Орбински выстроил приоритеты и классифицировал пациентов. Если бы не это хладнокровное и совершенно необходимое разделение на «единицы», «двойки» и «тройки», сколько еще жизней было бы потеряно? Если бы Орбински вовсе отказался делать

---

<sup>57</sup> Glover, Jonathan *Humanity: A Moral History of the Twentieth Century*. New Haven, CT: Yale University, 1995, 119–122; Prunier, Gérard *The Rwanda Crisis: History of a Genocide*. New York: Columbia University, 1995.

<sup>58</sup> Orbinski, James *An Imperfect Offering: Humanitarian Action for the Twenty-first Century*. New York: Walker, 2008, 226.

выбор, опустил бы руки и сдался – или же попытался лечить всех подряд, то сделал бы наилучший выбор.

Действительность такова, что если мы хотим сделать мир лучше, то нам придется выбирать так же, как это делал Орбински. Предположим, вы хотите сделать благотворительное пожертвование. Если вы перечислите деньги жертвам землетрясения на Гаити, вы поможете жертвам катастрофы. Но это значит, что у вас окажется меньше денег, чтобы финансировать закупку антиретровирусных препаратов для борьбы со СПИДом в Уганде или для помощи бездомным в вашем собственном городе. В результате вашего выбора кому-то станет легче, а кому-то – нет. Когда оказываешься перед выбором, возникает желание облагодетельствовать всех, увеличив долю своих расходов на благотворительность или разделив взнос между несколькими организациями. Но денег мало, а все мировые проблемы решить невозможно. Значит, остается решать: кому именно помочь.

Распределение времени – точно такая же проблема. Если у вас найдется пара часов в неделю, которые вы с радостью посвятите помощи другим, как распорядиться этим временем? Поработать в столовой для бездомных? Участвовать в программе наставничества для неблагополучных подростков? Организовать сбор средств в пользу определенной благотворительной организации? Опять-таки, в мире слишком много проблем. Надо расставить приоритеты.

Потенциальные бенефициары Орбински находились прямо перед ним. Тот факт, что он вынужден был выбирать и что отказ от выбора сам по себе явился бы решением, непреложен. То, что мы не находимся в прямом контакте с бенефициарами, состязаясь за наши усилия и взносы, может заставить взглянуть на ситуацию менее серьезно, чем мы воспринимали бы ее на месте Орбински – однако ситуация не делается от этого менее серьезной. Достойным бенефициаром является всякий, у кого настоящие проблемы и чью жизнь мы можем улучшить. Следовательно, нужно выбрать, кому мы помогаем, ибо отказ от принятия решения есть худшее решение из всех.

Суть эффективного альтруизма и заключается в рассмотрении дилеммы Орбински и честной попытке сделать трудный выбор. Какой из способов улучшить мир принесет *наибольшую* пользу? Какими проблемами следует заняться немедленно, а какими впоследствии? Сопоставление поступков затруднительно и психологически, и практически, однако возможно. Чтобы сравнить поступки, нужно задаться вопросом: скольким людям это принесет пользу и в какой степени?<sup>59</sup> Это первый из главных аспектов эффективного альтруизма.

Чтобы начать отвечать на этот вопрос, надо понимать последствия наших поступков. Например, рассмотрим выбор благотворительного проекта. Чтобы оценить потенциальную пользу взносов, нужно узнать, как именно организация распорядится вашими деньгами.

Во многих случаях ответ не очевиден. Так, на сайте «Армии спасения» можно прочитать о множестве программ, например о столовых для бездомных, ночлежках, о поддержке ветеранов, о летних лагерях и внеклассных программах для детей из малообеспеченных семей. Можно выяснить, какая доля расходов приходится на категории вроде «реабилитации», «содержания общественных центров» и «прочих социальных услуг». Но нигде не указаны расходы на конкретные программы, и, следовательно, непонятно, какую именно пользу принесет ваш взнос. Наверное, 50 долларов достаточно, чтобы оплатить питание одного человека в бла-

<sup>59</sup> Утилитаризм ли это? Нет. Утилитаристы, грубо говоря, считают: человек должен делать все (неважно, что именно), чтобы принести наибольшее счастье наибольшему количеству людей. Сходство между эффективным альтруизмом и утилитаризмом в том, что оба направлены на улучшение жизни людей, но это свойство всякого приемлемого этического взгляда. В прочих отношениях эффективный альтруизм значительно расходится с утилитаризмом. Так, сторонники эффективного альтруизма не считают, что вы обязаны делать как можно больше добра: вам лишь следует тратить на помощь другим заметную долю времени и денег. Эффективный альтруизм не утверждает, что ради достижения высшей цели можно попирает права других. Эффективный альтруизм признает иные источники ценностей, кроме счастья, – например свободу и равенство. В общем, эффективный альтруизм гораздо шире утилитаризма.



готовительной столовой в течение целого года, но на сайте «Армии спасения» мы этого не узнаем.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.