

Stijn Bruers

BETER  
WORDEN  
IN GOED  
DOEN

VERGROOT JE IMPACT MET  
EFFECTIEF ALTRUÏSME



ACADEMIA  
PRESS

## Voor Eva

**Effectief:** doeltreffende middelen kiezen door rationeel na te denken op grond van wetenschappelijk bewijs.

**Altruïsme:** goede doelen realiseren door anderen te helpen.

Uitgeverij Academia Press  
Prudens Van Duyseplein 8  
9000 Gent  
België

[www.academiapress.be](http://www.academiapress.be)

Uitgeverij Academia Press maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij, de boeken- en multimediativisie van Uitgeverij Lannoo nv.

ISBN 978 94 014 5498 8  
D/2018/45/403  
NUR 730

Stijn Bruers  
Beter worden in goed doen. Vergroot je impact met effectief altruïsme  
Gent, Academia Press, 2018, ii + 210 p.p.

Vormgeving cover: Studio Lannoo  
Vormgeving binnenwerk: Punctilio

© Stijn Bruers & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt

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

# INHOUD

<b>Inleiding</b> .....	1
De parabel van het kind in de vijver .....	1
Een unieke kans .....	2
Verschillende vormen van altruïsme .....	2
Effectieve goede doelen .....	3
De parabel van het brandende huis .....	4
Scheve verdelingen .....	5
Overzicht van dit boek .....	6
<b>1. De ontstaansgeschiedenis van het effectief altruïsme</b> .....	9
Een nieuwe kruising van sociale bewegingen .....	9
De filosofische wortels .....	10
Revolutionaire ontdekkingen in de psychologie .....	10
De strijd tegen pseudowetenschap .....	11
De komst van evidence-based ontwikkelingshulp .....	11
De Amerikaanse altruïstische beleggers en IT-technenuten .....	13
De Engelse altruïstische filosofen .....	14
De lancering van het Centre for Effective Altruism .....	15
<b>2. De denkwijze van een effectief altruïst</b> .....	17
Empirisch bewijs afwegen zoals een wetenschapper .....	17
Kosten en baten afwegen zoals een consument .....	25
Resultaten beoordelen zoals een investeerder .....	31
Ruim denken zoals een kosmopoliet .....	39
<b>3. De waarden van een effectief altruïst</b> .....	47
Zuiver altruïsme .....	47
Welzijn .....	49
Utiliteit .....	51
Bevolkingsethiek .....	52
Rechten .....	62
Morele onzekerheid .....	66

<b>4. De strategische overwegingen van een effectief altruïst</b> .....	69
Omvang .....	70
Hanteerbaarheid .....	73
Verwaarlozing .....	76
<b>5. De handelingsmogelijkheden van een effectief altruïst</b> .....	79
Donaties .....	79
Beroepskeuze .....	80
Stemkeuzes .....	86
Gedrag .....	87
Morele handel .....	90
<b>6. Voorzichtige goede doelen</b> .....	93
Armoede en gezondheid .....	94
Dierenwelzijn .....	101
Milieu .....	108
<b>7. Risicodragende goede doelen</b> .....	129
Economisch-politieke systeemverandering .....	130
Existentiële risico's .....	162
Dierenleed in het wild .....	169
<b>8. Denkfouten en valkuilen</b> .....	181
Fouten van ons empathische brein .....	181
Fouten van ons risicobrein .....	184
Overige denkfouten .....	186
<b>Slotwoord</b> .....	189
<b>Kernbegrippen</b> .....	191
<b>Organisaties</b> .....	195
<b>Websites</b> .....	199
<b>Noten</b> .....	201

## INLEIDING



*Hoeveel geld zou jij opofferen om iemand te redden?*

### De parabel van het kind in de vijver

Stel je voor: je wandelt langs een ondiepe vijver. Plots zie je in de vijver een kind dat aan het verdrinken is. Er is niemand in de buurt; jij bent de enige persoon die dat kind kan redden. Je moet dan wel met je pas gekochte schoenen door de modder van de vijver ploeteren. Zou je dat kind redden als het enige wat je te verliezen hebt je dure schoenen zijn?

Dit is een van de meest besproken filosofische gedachte-experimenten en het werd voor het eerst geponoerd in de jaren zeventig van de vorige eeuw door de Australische filosoof Peter Singer<sup>1</sup>, de peetvader van de beweging voor effectief altruïsme.

Jij zult net zoals de meeste personen antwoorden dat je het kind zou redden. Niemand twijfelt eraan om zo'n heldendaad te verrichten, zelfs al kost het je een duur paar schoenen. We hebben een sterke neiging tot altruïsme in dergelijke situaties: we willen onbaatzuchtig anderen helpen. Sterker zelfs: waarschijnlijk gaat het redden van dat kind een van de meest zingevende ervaringen van je leven zijn. Vraag maar aan brandweerlieden wat hun meest zingevende ervaring was: die keer dat ze daadwerkelijk een hond of een kind uit de vlammen hebben gered. Het besef iemands leven te hebben gered, is iets om je zo trots over te voelen dat je je het op je sterfbed waarschijnlijk nog zult herinneren.

Stel dat je niet alleen je dure paar schoenen draagt, maar ook je portefeuille op zak hebt wanneer je in het water springt om dat kind te redden. Helaas verlies je je portefeuille in het water. Ga je spijt hebben van je reddingsactie? Ga je achteraf tegen jezelf zeggen: dat verlies van mijn geld was het niet waard? Waarschijnlijk ben je best bereid om honderd euro te verliezen als je daarmee dat kind redt. Stel echter dat er tweehonderd euro in je portefeuille zat, ben je bereid ook dat bedrag op te offeren voor die bijzonder zingevende ervaring? Of duizend euro? Wat is het maximum-bedrag dat je zou willen opofferen om een leven te redden? Houd dat bedrag even in je achterhoofd bij het lezen van dit boek.

## Een unieke kans

Gelukkig zijn we niet elke dag getuige van kinderen die aan het verdrinken zijn. Maar wat we ons niet realiseren, is dat een leven redden eigenlijk heel eenvoudig is. Ook vandaag kunnen we een held zijn en daadwerkelijk een leven redden, door bijvoorbeeld geld te schenken aan een goed doel.

Waarschijnlijk behoor je net als ik tot de tien procent rijkste personen op aarde. Ons inkomen is veel hoger dan het wereldgemiddelde. Dat wil ook zeggen dat we met ons geld een unieke kans hebben om goed te doen. We kunnen bijvoorbeeld onderzoek doen naar de vraag hoeveel het zou kosten om met een donatie aan een goed doel een leven te redden. Dan kun je twee werelden vergelijken: in de ene wereld doneer je het geld en in de andere wereld niet. Het verschil tussen die twee werelden is dat in de tweede wereld een extra kind vroegtijdig sterft. Het maximumbedrag dat je daarnet bereid was om op te offeren om een leven te redden, is waarschijnlijk voldoende om daadwerkelijk een leven te redden, als je tenminste een effectief goed doel steunt dat kinderen helpt in bijvoorbeeld Afrika.

## Verschillende vormen van altruïsme

Misschien denk je: 'Maar Afrika is zo ver weg. Die stervende kinderen zie ik niet. Ik heb geen verantwoordelijkheid voor stervende kinderen in het buitenland. En er sterven ginder zoveel kinderen. Zelfs als ik geld geef, zullen er nog kinderen blijven sterven. En bijna niemand geeft geld aan die goede doelen, dus waarom zou ik geven?'

Hier stuiten we op een belangrijk onderscheid tussen een zuivere altruïst, die volledig op de ander gericht is, versus een 'onvolledige' altruïst die deels nog op zichzelf gericht is. Een echte of zuivere altruïst focust volledig op anderen, de slachtoffers, en kijkt alleen maar wat die slachtoffers willen en niet naar wat de altruïst zelf wil. Maakt het voor een kind iets uit of het door iemand uit zijn eigen land of door een buitenlander wordt gered? Nee, het kind wil gewoon gered worden. Voor een kind tellen willekeurige landsgrenzen niet. Maakt het voor een kind uit of er al dan niet nog andere kinderen in nood zijn? Nee, het kind wil gered worden, zelfs al hebben er nog duizenden andere kinderen hulp nodig. Maakt het voor een kind uit of de meerderheid van de bevolking al dan niet geld geeft aan goede doelen? Nee, als er vele omstanders aan de rand van de vijver staan en niet in het water springen om het verdrinkende kind te redden, dan wil dat kind nog steeds graag gered worden. Voor het kind zijn die passieve omstanders hetzelfde als bijvoorbeeld bomen, die ook niet komen helpen. Dus voor een zuivere altruïst zijn die passieve omstanders ook te vergelijken met bomen. Als het gaat om de keuze om het kind te redden, maakt het voor hem geen verschil uit of er aan de oever van de vijver passieve omstanders dan wel bomen staan.

Als je wel het kind in de vijver redt, maar niet het kind in een ver land, omdat je door de nabijheid van dat eerste kind een sterkere emotionele betrokkenheid voelt bij dat kind, dan is het redden van dat kind niet zuiver altruïstisch. Je doet het ook deels uit medelijden, om schuldgevoelens te vermijden als je het kind niet redt of om de vreugde die je ervaart bij het redden van dat kind in de vijver. Bij het zien van het spartelende kind in nood krijg je een spontaan gevoel van empathische stress. Het zien van een stervend kind geeft je een erg ongemakkelijk gevoel. Die stress kun je verlichten door het kind te redden. Bij de keuze om geld te geven aan kinderen ver weg is die empathische stress er niet. Het redden van het kind in de vijver om je empathische stress te verlichten, is dan geen zuiver altruïstische daad. Een zuivere altruïst zou een kind dus ook redden als hij geen sterke empathische stress, vreugde of schuldgevoelens zou ervaren.

Het redden van een kind dat voor je ogen aan het verdrinken is, geeft je een veel sterker euforisch gevoel dan het doneren van geld aan een goed doel, zelfs al red je met dat laatste ook een kind. Als je bereid was om meer geld op te offeren voor het redden van een kind in het water dan voor een kind in Afrika via een donatie aan een goed doel, was dat dan met het oog op die euforie? Laat je dan je eigen gevoelens een rol spelen bij het helpen van anderen?

Een effectief altruïst is iemand die meer ruimte toelaat voor zuiver altruïsme. We kunnen ons geld en onze tijd over drie potjes verdelen: een deel is louter voor onszelf, voor ons eigen welzijn en plezier. Verder is er een potje voor zogenaamd partijdig altruïsme: denk aan tijd vrijmaken voor een vriend, een cadeau geven aan een dierbaar persoon of een goed doel steunen omdat je je daar emotioneel sterk toe aangetrokken voelt. Dit helpen van anderen doe je deels omwille van die anderen, maar ook deels voor jezelf, omdat je je er beter bij voelt. Het is een goed-gevoelaltruïsme. En het derde potje is voor onpartijdig of zuiver altruïsme, waarbij eigen gevoelens een minder grote rol spelen. Bij dit derde potje komt het erop aan om zo veel mogelijk goed te doen, en daarvoor is maximale effectiviteit belangrijk. Bij een effectief altruïst is dit derde potje goed gevuld, maar dat wil niet zeggen dat de eerste twee potjes helemaal leeg zijn. Effectief altruïsme laat gradaties toe in de mate waarin we effectief altruïstisch kunnen zijn; het is geen zwart-witverhaal. We gaan hier dus niet zinloos discussiëren over hoe groot dat derde potje dan wel moet zijn alvorens je jezelf een effectief altruïst mag noemen.

## Effectieve goede doelen

Misschien vraag je je nu nog af: 'Maar is dat goede doel wel effectief in het redden van levens? Misschien is dat goede doel wel corrupt en komt mijn geld niet terecht waar het zou moeten?' We kunnen het gedachte-experiment van de vijver een beetje aanpassen: stel dat je niet wilt dat je portefeuille, horloge en telefoon nat worden. Je laat dus je kostbare bezittingen op de oever liggen en je springt in het water. Dan is er een

risico dat je spullen gestolen worden terwijl je het kind aan het redden bent. Zou je dan het kind niet meer redden, uit angst dat dieven je bezittingen stelen? En er bestaat altijd een mogelijkheid dat je net te laat komt en dat het kind toch sterft. Dan ben je voor niets in het water gesprongen. Velen zijn bereid dat risico toch te nemen.

Maar goed: velen hebben toch nog hun twijfels bij het idee dat je een leven kunt redden. Velen twijfelen aan de effectiviteit van goede doelen. Die twijfel wordt volledig weggenomen door de nieuwe, sterk groeiende mondiale beweging van effectief altruïsme. Een effectief altruïst volgt de wetenschappelijke methode zoals onderzoekers die gebruiken in de geneeskunde om de doeltreffendheid van een nieuw medicijn te bepalen. De effectiviteit van goede doelen wordt kritisch onderzocht, bijvoorbeeld door het uitvoeren van metingen en experimenten.

We mogen effectiviteit daarbij niet verwarren met louter efficiëntie. Effectiviteit is de mate waarin je doel bereikt wordt ten opzichte van de geïnvesteerde kosten. Efficiëntie daarentegen meet de verhouding van de nuttig bestede middelen ten opzichte van de totale ingezette middelen. Een organisatie die veel onnodige administratie heeft of waar veel geld gaat naar het salaris van de directeur, is weinig efficiënt, want er gaat dan maar een klein deel van de middelen naar nuttige activiteiten. Een weinig efficiënte organisatie zal ook weinig effectief zijn, maar zelfs een bijzonder efficiënte organisatie kan nog steeds weinig effectief zijn, wanneer de activiteiten het gewenste doel niet goed realiseren.

Dankzij die wetenschappelijke aanpak en het meten van relevante indicatoren hebben de effectieve altruïsten een belangrijke ontdekking gedaan. Sommige goede doelen en maatregelen blijken vele malen doeltreffender dan andere. We hebben het dan over honderd of duizend keer doeltreffender. Ik herhaal: sommige interventies en hulporganisaties kunnen tot wel duizend keer zo kosteneffectief zijn als andere. Dat wil zeggen dat je met dezelfde euro duizend keer meer goed kunt doen, als je hem maar aan een van de juiste goede doelen geeft.

Een bekend voorbeeld waar veel effectieve altruïsten naar verwijzen, is de hulp aan blinden. Je kunt geld geven aan een organisatie die een hond opleidt om een blinde te begeleiden. Daarmee help je dus een blinde persoon voor een tiental jaren. Dat kost zo'n veertigduizend euro. Voorts kun je met een veertigtal euro voorkomen dat een persoon in Afrika blind wordt door trachoom, een ontsteking aan het oog die met een eenvoudige chirurgische ingreep te genezen is. Dus met het bedrag voor de opleiding en verzorging van die ene blindengeleidehond kun je voorkomen dat duizend kinderen blind worden.

## De parabel van het brandende huis

Sommige goede doelen slagen erin om een gezond levensjaar te realiseren tegen een kostprijs van nog geen tweehonderd euro. Dat komt neer op het redden van een volledig gezond leven voor nog geen achtduizend euro. In vergelijking met wat we bij-



voorbeeld in het rijke Noorden bereid zijn uit te geven aan gezondheidszorg om een leven te redden, zijn die goede doelen wel erg kosteneffectief. Minder effectieve goede doelen vereisen al gauw een kostprijs die honderd keer hoger ligt. We hebben dan de keuze om met hetzelfde bedrag één leven dan wel honderd levens te redden.

Dat is te vergelijken met een brandend-huis-dilemma. Stel: je passeert een huis dat in brand staat. In het huis zijn er twee kamers, in de eerste zit een kind, in de andere zitten honderd kinderen opgesloten. De deuren van de twee kamers zitten vast en je hebt slechts de tijd om een van de twee deuren open te breken. Welke deur breek je open? Red je met dezelfde inspanning één kind of honderd kinderen?

Een ander voorbeeld is armoedebestrijding, in het bijzonder het effect op het welzijn van de armste personen als hun inkomen stijgt. Economen hebben onderzocht dat als we een euro geven aan een van de armste personen, het welzijn van die arme persoon even sterk toeneemt als wanneer wij honderd euro zouden krijgen. Dat komt omdat wij al zo rijk zijn, al zoveel euro's hebben, dat een extra euro voor ons niet meer zo belangrijk is. Geef je een euro aan de armste persoon, dan is dat voor die persoon honderd keer meer waard dan wanneer je die euro geeft aan een rijk persoon. Het wegschenken van een euro heeft dus een multiplicatoreffect met een factor honderd: met dezelfde euro kun je je impact honderdmaal vermenigvuldigen. Alsof je in een café de keuze hebt: ofwel nog een consumptie voor jezelf bestellen, ofwel met hetzelfde bedrag een rondje trakteren voor honderd anderen. Wie zou dan niet trakteren?

## Scheve verdelingen

Volgens het effectief altruïsme zijn er twee belangrijke verdelingen. Ten eerste de verdeling van het inkomen en het vermogen van mensen. Die blijkt erg scheef te zijn: een kleine minderheid is veel rijker dan de grote meerderheid. De meeste mensen hebben een inkomen lager dan het wereldgemiddelde, omdat de kleine minderheid van superrijken dat wereldgemiddelde sterk omhoogtrekt.

Behalve de inkomensverdeling is er nog een heel scheve verdeling: die van de kosteneffectiviteit van goede doelen. Tot voor kort hadden veel altruïsten het idee dat de verdeling van kosteneffectiviteit van goede doelen een statistische normaalverdeling volgde. Dat is te vergelijken met de verdeling volgens lichaamsgrootte: sommige mensen zijn wat groter dan anderen, maar de meesten zitten zowat rond het gemiddelde. Zo dachten velen dus dat sommige goede doelen ietsje effectiever zouden zijn dan andere, maar dat de meeste wel rond het gemiddelde zouden schommelen. Mocht dat het geval zijn geweest, dan was de keuze welk goed doel te steunen niet zo belangrijk: je zou bij de keuze van een goed doel waarschijnlijk wel ergens dicht bij het gemiddelde hebben gezeten.

Maar dat idee bleek helemaal fout te zijn: uit het onderzoek van onder meer het Disease Control Priorities Project en het Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab

(J-PAL) blijkt dat de verdeling van effectiviteit van goede doelen heel scheef is. Net zoals bij het inkomen is een kleine minderheid van de goede doelen tot duizend keer effectiever dan de rest. De meerderheid van de goede doelen scoort lager dan het gemiddelde. Dat is alsof de meeste mensen dwergen zijn en er een paar gigantische reuzen rondlopen die honderd keer groter zijn. Bij een dergelijke scheve verdeling van doeltreffendheid van goede doelen is het wel erg belangrijk welke goede doelen je kiest om te steunen.

In een economisch marktsysteem zien we dat er van de vele beginnende bedrijven na tien jaar slechts een paar zijn uitgegroeid tot multinationale mastodonten. Dat weerspiegelt de scheve verdeling van effectiviteit. In een competitief marktsysteem worden de zwakke start-ups weggeconcurrereerd: pakweg negentig procent van de start-ups gaat binnen tien jaar failliet. Goede verkooppraatjes zijn niet voldoende om als bedrijf boven water te blijven. Bij ngo's is er daarentegen niet zo'n scherpe concurrentie. De minder effectieve goede doelen kunnen nog wel veel geld inzamelen als ze goede verkooppraatjes hebben, want de donateurs krijgen geen goed zicht op de gebrekkige effectiviteit van de organisatie. Meer dan de helft van de start-ups bij de goede doelen is na tien jaar nog actief. Daarom zien we in de sector van de liefdadigheid een heel scheve verdeling: een paar goede doelen zijn zeer effectief, en de grote meerderheid is zo weinig effectief dat ze al lang failliet waren gegaan als het commerciële bedrijven in een competitief marktsysteem waren geweest.

Dat inzicht in de scheve verdeling van effectiviteit van goede doelen gaf de impuls aan de beweging van het effectief altruïsme. Een effectief altruïst is dus niet alleen iemand die zuiver altruïstisch kijkt naar wat de slachtoffers willen in plaats van naar wat men zelf wil, voelt of denkt. Een effectief altruïst wil niet alleen méér goed doen, maar ook béter goed doen, effectiever goed doen.

## Overzicht van dit boek

De beweging van het effectief altruïsme kenmerkt zich door een bijzondere ontstaansgeschiedenis. Die geschiedenis nemen we door in het volgende hoofdstuk. Daarna komt de denkwijze van het effectief altruïsme aan bod: een effectief altruïst denkt kritisch zoals een wetenschapper, rationeel zoals een rationele consument en resultaatgericht zoals een investeerder.

Het verschil tussen een effectief altruïst en een consument of investeerder zit in de waarden of doelen. Consumenten en investeerders maken keuzes gebaseerd op hun eigenbelang, terwijl een effectief altruïst zich laat leiden door altruïstische waarden zoals het welzijn van allen. Wat die waarden of doelen precies zijn, en welke ethische problemen zich daarbij voordoen, wordt uitgelegd in het derde hoofdstuk. Als het voor een altruïst niet uitmaakt waar, wanneer en wie geholpen wordt, kan het dus ook gaan om hulp aan mensen ver weg, of in de verre toekomst, of aan niet-menselijke wezens zoals dieren die ook graag geholpen worden.

Daarna volgt een hoofdstuk over de strategische overwegingen van een effectief altruïst. Welke vuistregels gebruikt een effectief altruïst bij de keuze van goede doelen? Hoe groter een probleem is, des te gemakkelijker het is op te lossen, en des te minder andere personen bezig zijn met die oplossing, des te meer interesse een effectief altruïst zal hebben voor dat doel. Denk je aan menselijk welzijn, dan vormen ziektes een groot probleem. Tropische infectieziekten worden meer verwaarloosd dan ziektes in rijke landen, waar al veel geld naartoe gaat. En voor sommige tropische infectieziekten bestaan eenvoudige, goedkope oplossingen, zoals muggennetten die kinderen beschermen tegen malariamuggen of ontwormingstabletjes die kinderen genezen van parasitaire worminfecties. Daar valt voor een effectief altruïst veel goed te doen. Denk je aan dierenwelzijn, dan is de veeteelt een groot probleem. Er gaat meer geld naar mensen en naar honden- en kattenasielen dan naar het bestrijden van dierenleed in de veeteelt, dus dat probleem wordt sterk verwaarloosd. En er bestaat een eenvoudige, goedkope oplossing: diervrij (veganistisch) voedsel. Organisaties die diervrij voedsel promoten, zijn daarom het effectiefst in de vermindering van dierenleed.

De volgende vraag die we ons kunnen stellen, is welke middelen of handelingsmogelijkheden we hebben. We kunnen geld schenken aan de effectiefste goede doelen, maar we kunnen ook stilstaan bij onze carrière, onze stemkeuzes en ons gedrag om zo veel mogelijk goed te doen. Of we kunnen ons lichaam inzetten, bijvoorbeeld met bloeddonaties. Al die handelingsmogelijkheden komen aan bod in het vijfde hoofdstuk.

Daarna is het de beurt aan de goede doelen. Er zijn twee soorten goede doelen: de veilige doelen, met een zeker resultaat of een grote kans op een positieve impact, en de risicovollere goede doelen, met een kleine slaagkans, maar een potentieel heel groot resultaat. Het eerste type goede doelen is geschikt voor de voorzichtige investeerder die een zeker resultaat van de investering wil hebben. Het tweede type is geschikt voor de risico-investeerder, de *venture altruïst* (of *venture philanthropist*) die bereid is een risico te nemen. *Venture philanthropy* is het fenomeen waarbij rijke weldoeners risicokapitaal ter beschikking stellen om innovaties te stimuleren die in de klassieke markt van goede doelen niet voldoende aan bod komen. In het voorlaatste hoofdstuk passen we vele veilige en risicovollere maatregelen en goede doelen de revue.

En dan rest ons nog de laatste vraag: altruïsme bestaat al lang, maar waarom was dat in het verleden zo vaak zo weinig effectief? Wat weerhield ons van effectievere keuzes, waardoor we met dezelfde inzet en middelen pakweg tien of honderd keer meer goeds konden realiseren? In het laatste hoofdstuk gaan we in op de vele denkfouten en valkuilen: spontane oordelen, buikgevoelens, morele illusies of cognitieve biases die ons ervan weerhielden keuzes te maken die het best pasten bij onze belangrijkste morele waarden.



# 1. DE ONTSTAANSGESCHIEDENIS VAN HET EFFECTIEF ALTRUÏSME



*Wie doet het meeste goed: een Bill Gates die veel geld verdient en weg-schenkt aan goede doelen in de armste landen, of een vrijwilliger die zich sterk inzet voor een daklozenorganisatie?*



*Moet je als weldoener eerder je hart of je verstand volgen?*

## Een nieuwe kruising van sociale bewegingen

In dit jonge millennium is een aantal nieuwe internationale sociale bewegingen opgekomen. De andersglobaliseringsbeweging ging over in de Occupybeweging, een protestbeweging die zich richt tegen economische en sociale ongelijkheid. Vanuit de milieubeweging ontsproot de transitiebeweging, een stroming die als doel heeft gemeenschappen veerkrachtiger en duurzamer te maken om het hoofd te bieden aan de problemen van onder andere klimaatverandering en de uitputting van grondstoffen. Bovendien werd enkele sociale rechtvaardigheidsbewegingen nieuw leven ingeblazen. Denk aan nieuwe vormen van feminisme of de Black Lives Matter-beweging in de Verenigde Staten.

Maar er is nog een vernieuwende beweging die sterk aan invloed wint: de *effective altruism*-beweging. Wat is er zo bijzonder aan deze jonge beweging, die een exponentiële groei vertoont? Waarom is deze beweging zo krachtig?

Een effectief altruïst is een combinatie van een empathische ethicus en een rationele scepticus, een altruïstische wereldverbeteraar met een sterk rationele, wetenschappelijke houding. Die rationele wetenschappelijke insteek maakt het altruïsme zo doeltreffend mogelijk.

Het effectief altruïsme is een unieke kruising tussen vier bewegingen: de beweging van rationeel-kritisch denkende wetenschappelijke sceptici, de beweging van armoedebestrijders en ontwikkelingshelpers, de dierenrechtenbeweging en de beweging die bezorgd is om het voortbestaan van de mensheid in de verre toekomst. Die wordt aangevuld met visionaire filosofen en rijke filantropen.

## De filosofische wortels

De filosofische wortels van het effectief altruïsme liggen bij het humanisme, het verlichtingsdenken en het utilitarisme. Het humanisme is een levensbeschouwing die zich distantieert van religies en zich niet beroept op een goddelijke openbaring, maar wel op universele waarden zoals waardigheid, mondigheid, vrijheid, tolerantie en verantwoordelijkheid. Die sluit aan bij de intellectuele stroming van de verlichting van de achttiende eeuw, die streed tegen bijgeloof, intolerantie en het misbruik van recht in kerk en staat. Het utilitarisme is een ethische stroming die als doel stelt zo veel mogelijk goed te doen, waarbij goed gemeten wordt in termen van het bevorderen van welzijn, het verminderen van leed en het vervullen van voorkeuren.

Dit utilitarisme kreeg in de jaren zeventig van de vorige eeuw een sterke impuls door het werk van de filosoof Peter Singer. Door zijn boek *Animal liberation* kunnen we Singer beschouwen als de peetvader van de dierenrechtenbeweging. En met zijn artikel over verdrinkende kinderen in vijvers<sup>1</sup> geldt hij als de peetvader van de effectief-altruïsmebeweging. Het werk van Peter Singer en andere utilitaristisch geïnspireerde filosofen levert morele argumenten op voor het idee dat we een plicht hebben om onze middelen in te zetten om armoede te bestrijden en dat we niet alleen aan het welzijn van de leden van onze eigen beperkte gemeenschap moeten denken, maar ook aan het welzijn van vreemdelingen in verre landen, van toekomstige generaties en van niet-menselijke dieren.

## Revolutionaire ontdekkingen in de psychologie

Behalve deze filosofische ontwikkelingen vonden er de laatste decennia ook veel ontwikkelingen plaats in de psychologie. Zo ontstond bijvoorbeeld de gedrags-economie, een kruising tussen psychologie en economie, waarbij psychologen onderzochten hoe wij al dan niet rationele en efficiënte beslissingen nemen. Economen hechten veel waarde aan efficiëntie, maar toch maken we niet altijd de doeltreffendste keuzes.

Net zoals we vatbaar zijn voor optische illusies, waardoor we niet altijd onze zintuigen kunnen vertrouwen, zo kunnen we ook niet altijd ons denkvermogen vertrouwen. Ons verstand is erg vatbaar voor zogenaamde cognitieve vervormingen (*cognitive biases*): spontane buikgevoelens en denkpatronen die leiden tot foute of minder optimale keuzes.<sup>2</sup> De gedragseconomen en winnaars van de Nobelprijs voor de economie Daniel Kahneman en Amos Tversky zijn de pioniers op dit onderzoeksgebied. Zij introduceerden begin jaren zeventig van de vorige eeuw de term cognitieve bias en toonden met baanbrekende experimenten aan hoe we door deze spontane systematische denkfouten vaak irrationele keuzes maken. Door een cognitieve bias zijn we bevooroordeeld of krijgen we een vertekend beeld of een verkeerde interpretatie van een situatie.

## De strijd tegen pseudowetenschap

De ontdekkingen in de psychologie brengen ons bij de wetenschappelijk sceptische beweging die strijdt tegen pseudowetenschap. Ook in ons begrip van de werkelijkheid en in ons onderzoek van de wereld zijn we vatbaar voor cognitieve denkfouten. Zo kan pseudowetenschap ontstaan. Denk aan het geloof in alternatieve geneeswijzen (homeopathie, acupunctuur, handoplegging, gebedsgenezing), paranormale fenomenen (telepathie, telekinese), complottheorieën, Holocaustontkenning, creatonisme, mirakels, reïncarnatie, astrologie, aardstralen, wichelroedelopen, waarzeggerij, handlezen en irrationele angst of afkeer (bijvoorbeeld wat betreft vaccins en genetisch gemodificeerde gewassen). Dergelijke opvattingen zijn pseudowetenschappelijk omdat ze niet de toets van de wetenschappelijke methode hebben doorstaan, maar waarvan aanhangers toch beweren dat het om wetenschap gaat.

Pseudowetenschap kan ernstige gevolgen hebben. Zo zijn er klimaatontkenners die ontkennen dat de uitstoot van broeikasgassen door menselijke activiteiten leidt tot een ernstige klimaatverandering, aidsontkenners die ontkennen dat aids veroorzaakt wordt door hiv en antivaccers die geloven dat levensreddende vaccins meer kwaad dan goed doen (dat vaccins niet werken, maar wel bijvoorbeeld autisme kunnen veroorzaken). Dat zijn allemaal overtuigingen die tegen een sterke wetenschappelijke consensus ingaan en ernstige risico's inhouden voor bijvoorbeeld de volksgezondheid en het milieu. Daarom bestrijdt de sceptische beweging deze opvattingen.

Behalve de groepen van antivaccers, klimaatontkenners, Holocaustontkenners en aidsontkenners zijn er ook nog de hulpontkenners die geloven dat ontwikkelingshulp voor de armste landen niet werkt of meer kwaad dan goed doet. Al die pseudowetenschappelijke opvattingen ontstaan door onze cognitieve denkfouten. Vandaar het belang om onze cognitieve denkfouten te onderzoeken en te bestuderen hoe we ze kunnen vermijden. Maar die hulpontkenners hadden wel een punt: veel ontwikkelingshulp is inderdaad niet effectief. Veel ontwikkelingshulp werkt zelfs contra-productief. Veel ontwikkelingshulp wordt gegeven vanuit een buikgevoel, waarbij er cognitieve denkfouten sluipen in de beslissingen van de hulpverleners.

## De komst van evidence-based ontwikkelingshulp

We kunnen ons spontane oordeelsvermogen niet altijd vertrouwen, en dat geldt ook voor onze keuze voor goede doelen en interventies om armoede te bestrijden. Net zoals de geneeskunde de afgelopen eeuw evolueerde naar een *evidence-based* methode, zo ontstond er de laatste paar decennia een nieuwe trend van wetenschappelijk onderbouwde, op bewijs gebaseerde ontwikkelingshulp. Net zoals bij het testen van de doeltreffendheid van nieuwe medicijnen gingen ontwikkelingshulpers de doeltreffendheid van hun interventies testen. Ze voerden experimenten uit in de ontwikkelingslanden om te kijken welke maatregelen werken en welke niet. Net

zoals bij het onderzoek naar nieuwe medicijnen constateerden ze dat veel maatregelen die op het eerste gezicht veelbelovend lijken, toch niet zo doeltreffend of zelfs schadelijk blijken te zijn. En dat maatregelen waar je niet meteen aan denkt wel erg doeltreffend kunnen zijn. En vooral: dat sommige van die maatregelen wel honderd keer doeltreffender zijn dan andere.

Neem de PlayPumps als voorbeeld. Die bestaan onder meer uit een draaimolen waar kinderen op kunnen spelen. Doordat die spelende kinderen aan dat wiel draaien, wordt water opgepompt voor het dorp. Een mooie win-winsituatie. Maar is dat een goede zaak? PlayPumps kreeg veel media-aandacht en steun van beroemdheden omdat het een mooi verhaal lijkt: kinderen die kunnen spelen en tegelijk drinkwater oppompen. Maar mooie verhaaltjes kunnen bedriegen. In de praktijk werkte het anders uit: het speeltuig draaide niet zo vlot en was te vermoeiend voor de kinderen om hen te motiveren om ermee te spelen; het was gevaarlijk (sommige kinderen verongelukten); kinderen konden niet naar school omdat ze de pomp moesten ronddraaien; en de PlayPumps zijn wel vier keer duurder dan efficiëntere drinkwaterpompen. Ze zijn een voorbeeld van een maatregel die misschien meer kwaad dan goed deed in de ontwikkelingslanden. Toch blijven sommigen hardnekkig geloven in de voordelen van PlayPumps.

Een maatregel die wel heel doeltreffend is, maar waar je niet snel aan zou denken en die niet meteen zo veelbelovend lijkt, heeft te maken met schistosomiasis. Velen hebben zelfs nog nooit van dit woord gehoord, laat staan dat ze weten dat schistosomiasis iets te maken heeft met de schoolprestaties van de armste kinderen. De vraag is wat je het best kunt doen om ervoor te zorgen dat kinderen in ontwikkelingslanden een goede educatie krijgen. Schoolbenodigdheden of handboeken opsturen? Of extra leerkrachten opleiden? Of extra scholen bouwen? Of aan de kinderen bij de schoolpoorten een goedkoop pilletje geven tegen een ziekte waar je misschien nog nooit van hebt gehoord? Schistosomiasis is een parasitaire infectie die veroorzaakt wordt door zuigwormen in het bloed. Daardoor worden kinderen ziek en gaan ze dus niet meer naar school. Met een heel goedkoop en veilig medicijn kun je die kinderen genezen, waardoor ze meer dagen naar school kunnen gaan. De doeltreffendheid van het uitdelen van die ontwormingstabletjes werd op een wetenschappelijke manier onderzocht en vergeleken met andere maatregelen om de schoolresultaten te verbeteren. Tot ieders verbazing bleek het in vele regio's en in vele situaties veruit de meest doeltreffende en kosteneffectieve maatregel te zijn. Daarom wordt binnen het effectief altruïsme op het moment van verschijnen van dit boek een donatie aan het Schistosomiasis Control Initiative sterk aanbevolen.



## De Amerikaanse altruïstische beleggers en IT-techneuten

Door de beschreven ontwikkelingen in filosofie, psychologie, gedragseconomie en ontwikkelingshulp ontstonden er het afgelopen decennium nieuwe organisaties die aan de grondslag liggen van de beweging voor effectief altruïsme.

Holden Karnofsky en Elie Hassenfeld werkten bij het Amerikaanse beleggingsfonds Bridgewater. Door hun rationele, analytische manier van denken konden ze de juiste investeringskeuzes maken bij dat beleggingsfonds en zo veel geld verdienen. Maar toen wisten ze niet meer wat ze moesten doen met al dat geld, dus besloten ze het weg te schenken aan goede doelen. Uit een soort beroepsmisvorming gingen ze goede doelen beschouwen als investeringen, dus vroegen ze vele goede doelen om de doeltreffendheid en risico's van die organisaties in te schatten. Een beetje in de stijl van: 'Hallo, we willen graag jullie werk steunen met een donatie van een miljoen euro, maar kunnen jullie me eerst zeggen hoeveel levens daarmee gered worden?' De meeste organisaties hadden totaal geen idee wat ze effectief realiseren. Sommige organisaties waren bereid er onderzoek naar te doen, en weer andere konden wel cijfers en resultaten voorleggen. Dat onderzoek van Karnofsky en Hassenfeld naar effectieve goede doelen bleek al gauw zoveel tijd in beslag te nemen, dat ze hun baan bij Bridgewater opzegden en in 2007 de organisatie GiveWell oprichtten.

GiveWell is zelf een goed doel, maar het is meer dan dat: het is een goed doel van goede doelen, een *meta-charity* oftewel een goed doel op metaniveau. Het is een goed doel dat andere goede doelen beoordeelt. GiveWell onderzoekt hoeveel goeds een goed doel per gedoneerde euro daadwerkelijk realiseert.

Qua transparantie en diepgaande kritische analyse van goede doelen staat GiveWell aan de top. Ze evalueren goede doelen op een heel andere manier dan de reeds bestaande evaluatoren van organisaties. De aanpak van GiveWell is zoals de aanpak van slimme investeerders in een beleggingsfonds die kritisch onderzoeken welke investeringen de beste resultaten opleveren. Ze laten zich niet misleiden door mooie praatjes, onbelangrijke parameters of foute statistieken. Uit het onderzoek van GiveWell bleek dat sommige goede doelen tot wel duizend keer doeltreffender zijn dan andere goede doelen, en dat je er al met een relatief kleine donatie (een paar duizend euro) vrij zeker van kunt zijn dat je daadwerkelijk een leven redt. Elk jaar geeft GiveWell aanbevelingen voor de goede doelen die als allerbeste uit het onderzoek komen. Dat zijn dan de beste goede doelen waar je als individu geld aan kunt geven. Ideaal dus voor de altruïsten die zeker willen weten dat hun donatie effect heeft.

GiveWell trok de aandacht van een aantal jonge informaticatechnologen die in korte tijd superrijk waren geworden door hun werk in de hightech ICT-sector in het Amerikaanse Silicon Valley, van Apple en Facebook tot Google. Dustin Moskovitz, een internetondernemer – medeoprichter van Facebook en jongste miljardair ooit – wilde zijn dollars zo goed mogelijk besteden. Uit een samenwerkingsverband tussen GiveWell en Good Ventures, het filantropiefonds van Moskovitz en zijn vrouw Cari

Tuna, ontstond het Open Philanthropy Project. Deze organisatie doet meer fundamenteel onderzoek naar grote maar door anderen verwaarloosde problemen die goed opgelost zouden kunnen worden met extra financiering. Uit het onderzoek blijkt zelfs dat er sommige belangrijke problemen zijn waar bijna geen organisatie rond actief is. Dan wordt er in fondsen voorzien voor de oprichting van nieuwe organisaties die zich toeleggen op die verwaarloosde problemen.

Ook in de Verenigde Staten ontstond er in 2006 een onlinegemeenschap van rationalisten: LessWrong. Een deel van de LessWrong-gemeenschap bestaat uit de stereotiepe ‘computernerds’ die onderzoek doen naar artificiële intelligentie (bijvoorbeeld aan het MIRI, het Machine Intelligence Research Institute). Het ontwikkelen van kunstmatige intelligentie vereist niet alleen een sterke analytische geest en een logisch denkvermogen, maar het vereist ook veel inzicht in menselijke intelligentie, en in het bijzonder ons menselijk oordeelsvermogen, dat vaak irrationeel is. Dat verklaart waarom de leden van LessWrong een sterke voorkeur hebben voor rationaliteit en het vermijden van spontane oordeelfouten, waar we erg vatbaar voor zijn.

Maar die onderzoekers naar kunstmatige intelligentie maakten zich ook bezorgd over de potentiële gevaren van toekomstige superintelligente computers en robots. Ze beseften dat dit een groot probleem is, dat sterk verwaarloosd wordt. Het onderzoeken van de risico’s van artificiële superintelligentie kan wel eens erg lonend zijn voor het welzijn van toekomstige generaties. Zo kreeg de LessWrong-groep steeds meer interesse in hoe we op een rationele manier meer goed kunnen doen in de wereld.

## De Engelse altruïstische filosofen

De filosoof Nick Bostrom (Universiteit van Oxford) raakte ook geïnteresseerd in de sterk verwaarloosde, maar zeer grote risico’s die ons in de toekomst kunnen treffen, zoals de ontwikkeling van kunstmatige superintelligentie. Om die grote problemen te onderzoeken richtte Bostrom in 2006 aan de Universiteit van Oxford het Future of Humanity Institute op.

Een paar jaar later, in 2009, richtten Toby Ord, een student van Nick Bostrom, en William MacAskill, een andere jonge beloftevolle filosoof aan de Universiteit van Oxford, de organisatie Giving What We Can op. Deze organisatie vertoont sterke gelijkenissen met GiveWell: ze gaat ook uit van de vraag aan welke organisaties we het best geld kunnen geven om zo veel mogelijk goed te doen. Giving What We Can heeft als doel een gemeenschap te creëren van mensen die beloven een aanzienlijk deel van hun inkomen (bijvoorbeeld 10%) te doneren aan de effectiefste goede doelen.

Niet alleen ons geld kan een grote positieve impact hebben in de wereld. Ook onze keuze van werk is belangrijk. Iemand die net van school komt, zal tot aan het pensioen

naar verwachting ongeveer tachtigduizend uur werken. Dat zijn zoveel werkuren dat de vraag belangrijk wordt hoe je die tachtigduizend uur het best invult. Opnieuw een sterk verwaarloosd probleem: er bestond geen enkele organisatie die jongeren hielp met de vraag wat de impact is van onze beroepskeuzes en wat de effectiefste en meest ethische beroepskeuzes zijn. Er bestonden al wel organisaties die goede doelen evalueerden, maar nog geen organisatie die beroepen evalueerde op ethisch vlak. Welk carrièreadvies kunnen we geven aan mensen die de positieve sociale impact in hun leven willen maximaliseren? Om die vraag te beantwoorden richtte William MacAskill samen met Benjamin Todd in 2011 de organisatie 80,000 Hours op.

## De lancering van het Centre for Effective Altruism

In december van datzelfde jaar 2011 werd de naam gekozen voor de organisatie die Giving What We Can en 80,000 Hours overkoepelt: het Centre for Effective Altruism (CEA). Zo werd de naam 'effectief altruïsme' gelanceerd. Al snel bestempelde een hele reeks organisaties zich als effectief altruïstisch. Behalve de al vermelde GiveWell, Open Philanthropy Project, Giving What We Can, 80,000 Hours, LessWrong en Future of Humanity Institute sloten vele andere organisaties zich bij de beweging aan:

- ♦ Center for Applied Rationality (organiseert workshops om te leren onze irrationele oordeelsfouten te vermijden en om rationelere beslissingen te nemen);
- ♦ Animal Charity Evaluators (onder de oude naam Effective Animal Activism in 2012 opgericht door 80,000 Hours-lid Eitan Fischer met als doel om goede doelen voor dieren te evalueren, net zoals GiveWell doet met goede doelen voor mensen);
- ♦ Raising for Effective Giving (de zogenaamde Robin Hood van poker: ontstaan vanuit – jawel – een groep professionele pokerspelers die hun winsten doneren aan effectieve goede doelen);
- ♦ The Life You Can Save (organisatie opgericht naar aanleiding van het gelijknamige boek van de filosoof Peter Singer);
- ♦ Effective Altruism Foundation (Zwitsers-Duitse denktank die op wetenschap gebaseerd onderzoek publiceert over effectieve maatregelen op het vlak van bijvoorbeeld dierenwelzijn);
- ♦ Charity Science, the High Impact Network, Leverage Research, impact en vele andere.

Samen vormen deze organisaties de beweging voor effectief altruïsme. De Effective Altruism Hub ([eahub.org](http://eahub.org)) toont de wereldkaart met een toenemend aantal lokale groepen en sympathisanten van het effectief altruïsme. Ook in Vlaanderen en Nederland zijn er lokale groepen.