

УМ
УИЛЪЯМ
МАКАСКИЛЛ
ВО
БЛАГО

DOING GOOD BETTER

WILLIAM
MacASKILL

HOW EFFECTIVE ALTRUISM CAN
HELP YOU MAKE A DIFFERENCE

УМ

ОТ ДОБРЫХ
НАМЕРЕНИЙ —
К ЭФФЕКТИВНОМУ
АЛЬТРУИЗМУ

УИЛЬЯМ
МАКАСКИЛЛ

ВО БЛАГО

Перевод с английского
Анастасии Кузнецовой



издательство **АСТ**

Москва

УДК 316.6
ББК 60.5
М15

Издание осуществлено при поддержке благотворительного фонда «Друзья»

This edition published by arrangement with INKWELL MANAGEMENT LLC
and SYNOPSIS LITERARY AGENCY

Художественное оформление и макет АНДРЕЯ БОНДАРЕНКО

Макаскилл, Уильям
М15 Ум во благо. От добрых намерений — к эффективному альтруизму / Уильям
МАКАСКИЛЛ; пер. с англ. А. КУЗНЕЦОВОЙ. — Москва : Издательство АСТ : CORPUS,
2018. — 288 с.

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.

УДК 316.6
ББК 60.5

ISBN 978-5-17-105755-8

© William MacAskill, 2015, 2016
© А. Кузнецова, перевод на русский язык, 2018
© А. Бондаренко, художественное оформление, макет, 2018
© ООО «Издательство АСТ», 2018
Издательство CORPUS ®

Содержание

Введение. Глисты и насосы9

Глава 1. Вы — тот самый “один процент”23

Часть I. Пять аспектов эффективного альтруизма

Глава 2. Трудный выбор35

Глава 3. Как спасти сотни жизней50

Глава 4. Почему не стоит делать пожертвования
при стихийных бедствиях61

Глава 5. Лучший человек из всех живших на Земле —
это безымянный украинец74

Глава 6. Почему голосовать на выборах — это как
жертвовать тысячи долларов на благотворительность ...87

Часть II. Практика эффективного альтруизма

Глава 7. Накладные расходы, зарплата руководителей
и другие недоразумения 111

Глава 8. Чем хороши потогонные фабрики138

Глава 9. Не следуйте за мечтой!	158
Глава 10. Бедность, изменение климата и т. д.	192
<i>Заключение. Как стать эффективным альтруистом</i>	<i>210</i>
<i>Приложение. Думай как эффективный альтруист</i>	<i>214</i>
<i>Благодарности</i>	<i>219</i>
<i>Примечания</i>	<i>221</i>
<i>Указатель</i>	<i>272</i>

*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 под-

нимала 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.

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”. 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, — 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*, прибыль от продажи которой перечисляла в *PlayPumps International*. Вода пользовалась огромной популярностью, и эта марка стала официальным поставщиком 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”.

Идею поддержали знаменитости. Джей-Зи во время тура “Дневник Джей-Зи: вода ради жизни” собрал для *PlayPumps International* десятки тысяч долларов. Вскоре организация получила грант (16,4 млн долларов) первой леди Лоры Буш 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, — размышлял в 2008 году Филд. — Сознание того, что мы приносим пользу массе людей, которые совершенно лишены благ, доступных мне и моей семье, просто потрясает”. 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 и *World Vision*, второй — швейцарская консалтинговая компания *SKAT*. 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.

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”. По оценкам одного из соавторов доклада, для обеспечения потребности деревни в воде карусель должна вращаться в среднем 27 часов в сутки.

И даже если общины с удовольствием принимали насосы, радость длилась недолго. Насосы быстро (иногда уже через несколько месяцев) ломались, 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.

Вскоре и СМИ ополчились на бывшего фаворита. Канал *PBS* продемонстрировал документальный фильм, выставяющий 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 по-

жить 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. — 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.

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. Сбрав 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*. Сначала он оценил эффективность обеспечения школ дополнительными учебниками. 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.)