

Tikász Gáspár Bendegúz:
HATÉKONY ALTRUIZMUS – KÉT RECENZÍÓ

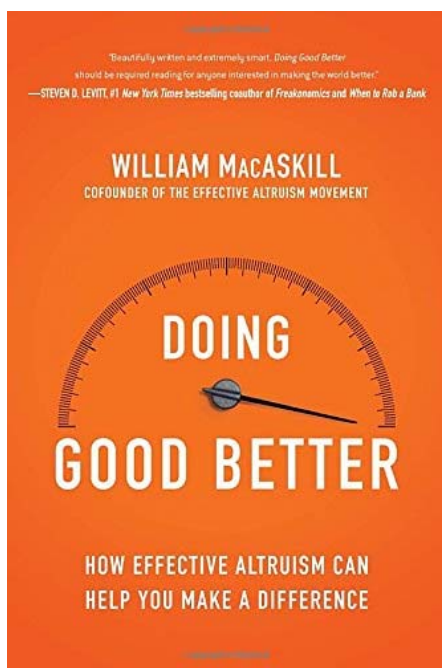
MacAskill, William: *Doing Good Better: How Effective Altruism Can Help You Make a Difference*. New York, N.Y.: Gotham Books. 2015.

Singer, Peter: *The most Good You Can Do: how effective altruism is changing ideas about living ethically*. New Haven; London: Yale University Press. 2015.

Mikor élünk etikus életet? Elég betartani a ne lopj, ne ölj szabályokat? A hatékony altruizmus, a haszonelvűség egy új megközelítése szerint a válasz: nem. E filozófia, etikai irányzat képviselői szerint arra kell törekednünk, hogy segítsünk másokat. Ez az etikailag elfogadható élet alapja. Egy etikailag teljes élethez pedig a képességeinkhez mérten a lehető legtöbb jót kell tennünk. A cél az, hogy minél több ember életén segítsünk, minél nagyobb mértékben.¹ Erről, azaz a hatékony altruizmus mibenlétéről írnak Peter Singer *The most good you can do* és William MacAskill *Doing good better* című könyveikben. Arra szólítanak fel, hogy életünket arra szenteljük, az legyen a fő elv minden kérdés esetén, hogy a lehető legtöbb embernek segítsünk, a lehető legnagyobb mértékben és a lehető leghatékonyabban. Ezeket az elveket pedig nagyon szigorúan vesszük. Ezek a szabályok vonatkoznak a vagyonunkra, karrierválasztásra, testrészeink eladományozására, a támogatott célokra, szervezetekre és programokra.

MacAskill és Singer is elsősorban a nyugati világ polgáraihoz intézi szavait, akik a világ többi részéhez mérten jólétben és gazdagságban élnek. Ez vonatkozik ránk is, akik Magyarországon élünk. Mindenki leellenőrizheti, hol áll anyagi helyzete a világ népességéhez viszonyítva a <http://www.globalrichlist.com> oldalon.

A szerzők szerint megtehetjük, hogy lemondunk vagyonunk egy részéről, kényelmi szintünk csökkenése nélkül. A hagyományosnak mondható tizedből indulnak ki, de egy progresszív adakozási rendszert ajánlanak, azaz minél többet keresünk, a jövedelmünk annál nagyobb részét fordítjuk jótékonykodásra. Mindkettejük célja, hogy a bevételeik legalább 50 százalékát adományozásra fordítsák, viszont az ekkora arányhoz



¹ Singer, Peter: *The most Good You Can Do: how effective altruism is changing ideas about living ethically*. New Haven; London: Yale University Press. 2015. vii.

fontosnak tartják a jövedelem növekedését. Úgy gondolják, ha egyszerre lemondanánk minden vagyonunkról és elosztanánk a szegények között, az nem volna elég hatékony. Ha egyszerre kevesebbet adakozunk, de azt hosszú távon, akkor az fenntarthatóbb és összességében nagyobb mennyiséget is jelent.

A vagyoni helyzetünk pedig szorosan összefügg a karrier-választásunkkal is, éppen ezért azt tanácsolják, hogy amikor azt mérlegeljük, merre menjünk továbbtanulni, milyen munkát vállaljunk, akkor is az legyen az elsődleges szempont, melyik választással fejthetem ki a legtöbb jót, a legnagyobb változást a világban.

MacAskill ezért létrehozta az 80.000 Hours nevű szervezetet, ahol karriertanácsadással foglalkoznak. Más karriertanácsadóhoz hasonlóan az ügyfelek képességeiből és lehetőségeiből indulnak ki, viszont az alapkérdés nem az, hogy hol tud a legtöbbet keresni, a legjobban kiteljesedni, a legboldogabb lenni vagy a legmagasabbra jutni a ranglétrán, hanem hogy hol tudja a legjelentősebb változást elérni.

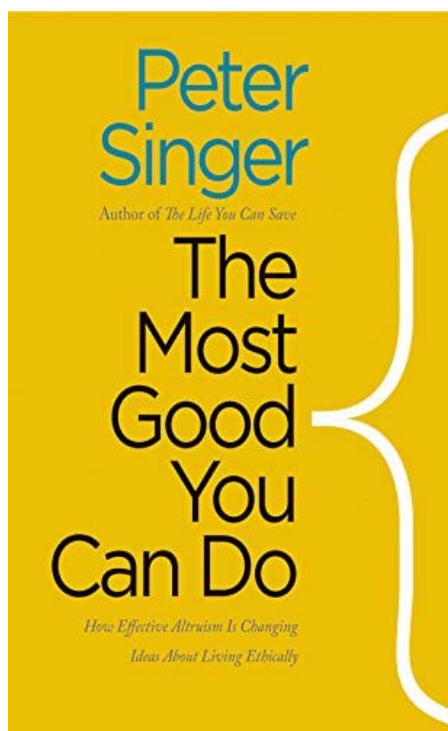
Azt tanácsolják, ha tehetjük, inkább pénzügyi területen helyezkedjünk el, mivel akkor többet kereshetünk és többet is adakozhatunk. A pénzünk pedig nagyobb szolgálatot fog tenni, mint ha egy segélyszervezetnél vállalnánk munkát. Ott ugyanis jóval könnyebben találhatnak valakit a helyünkre, közel azonos képességekkel. Annak viszont sokkal kisebb a valószínűsége, hogy a pénzügyi területen dolgozók között lesz még egy ember, aki hajlandó fizetésének akár felét is adakozásra fordítani. E szerint a szemlélet szerint az általunk kifejtett jó és változás mértéke nem

egyenlő egész pontosan azzal, amit létrehoztunk. Sokkal inkább a lehetőségek közötti különbségeket kell mérlegelni, és ez alapján döntést hozni.

Persze ha ahhoz van tehetségünk, akkor legyünk politikusok, kutatók, segélyszervezeti dolgozók, orvosok, mivel ezeken a területeken is hatalmas hatást fejthetünk ki. Egy politikus sokkal nagyobb pénzösszeg felett rendelkezhet, mint egy magánszemély. Így, ha tehetséges politikusok vagyunk, akkor ez az a terület, ahol a legnagyobb hatást érhetjük el. De bármilyen karriert is választunk, jövedelmünk minél nagyobb részét fordítsuk jótékonykodásra.

A harmadik lehetőség mások megsegítésére az, amikor saját testünk részeit ajándékozzuk el. Ez lehet vér vagy csontvelő, azaz regenerálódó részeink, melyek kis kockázattal járnak. Az igazán nagy hatást azonban azzal fejthetjük ki a szerzők szerint, ha nem regenerálódó szerveinket ajánljuk fel mások számára. Ilyen a vese vagy, bár még ritkább, amikor valaki az egyik szemét ajándékozta el.

Úgy gondolom, hogy ez az a pont, ahol egy súlyos probléma vetődik fel a hatékony altruizmussal kapcsolatban. Singer könyvében megemlíti, hogy kapott egy levelet



egy férfitől, aki elajándékozta az egyik veséjét.² És bár számításai szerint ezzel megmentett négy életet, de úgy érzi, hogy mégsem tett eleget. Ha ötezer dollárt felajánlott volna az *Against Malaria Foundation*-nek, akkor azzal többet segíthetett volna. Singer ugyan elismeri, hogy ettől függetlenül ez mégis csak egy nagyszerű tett volt a férfi részéről, de önmagát és közönségét is megnyugtatja.

Neki, bár megvan mindkét veséje, de élete során már 5000 dollárnál sokkal több pénzt adományozott az AMF-nek. Ezzel pedig kiválthatja a veseadományozást, és ugyanolyan jó ember. Véleményem szerint ez vitatható. Nem Singer tetteit szeretném ezzel becsülni vagy kicsinyíteni, de úgy gondolom, hogy a két dolog nem összemérhető. Sokkal nagyobb elköteleződésre van szükség a vesénk felajánlásához, a műtét és veszélyek vállalásához, mint bármennyi pénz eladományozásához. Tekinthetünk rájuk inspirációként vagy példaképként, de csupán pénzzel sosem érhetünk el az ő szintjükre. Ha pedig mégis kötelező a büntudat, ahogy ez Singernél megjelenik, akkor sem vehetünk búcsúcedulát a lelkiismereti megnyugváshoz, bármilyen kövér is legyen a kiállított csekk.

Mind Singer, mind MacAskill a lehető legtöbb jót várja tőlünk, de valójában mindig csak az aktuális helyzetben leghatékonyabb formát keresik, amivel meg is elégednek. Ez a legtöbb esetben valóban az, ha fizetünk egy hatékony szervezetnek, de nem biztos, hogy ez az egyetlen lehetőségünk.

Amikor MacAskill a környezetvédelemről ír³, sorra veszi, hogy egyénileg mit tudunk tenni a bolygónk megőrzéséért és mindegyiknél végez egy költség-haszon elemzést. A jól ismert felszólításból indul ki, húzzuk ki az elektronikai eszközeinket, ha nem használjuk őket. Számításai szerint egy forró fürdővel több energiát használunk el, mintha a teleföntöltőt egész évre bedugva hagynánk, ezért arra jut, nem is fontos azt kihúzni, hiszen az egész fogyasztáshoz képest jelentéktelen tételről van szó.

Ezután azt állítja, hogy ökológiai lábnyomunkat, akkor tudjuk a legnagyobb mértékben csökkenteni, ha lemondunk a húsfogyasztásról, ezért szerinte erre kell törekednünk. Egészen addig, amíg tovább nem kalkulál. Egy olyan szervezetet ajánl fel a számunkra, amely adományainkat felhasználva esőerdőket ment meg a kihalástól. A szervezet és MacAskill is úgy érvel, ha évi 105 dollárt adunk erre a célra, akkor azzal hatástalaníthatjuk a mindennapi életünkkel a Föld számára okozott terhelést. Mivel ez a leghatékonyabb módszer, ezért ezt kell választanunk.

Ezzel azonban összemosódik a leghatékonyabb és a legtöbb területe. A legtöbb jó nem lesz egyenlő az adományunkkal. Ha a legtöbb jóra törekszünk, az azt jelenti, hogy adakozunk, nem fogyasztunk húst, nem járunk autóval és kihúzzuk a teleföntöltőt, amikor nincs rá szükségünk. Mindez együtt jelenti a legtöbb jót, nem

² Uo. 69–70.

³ MacAskill, William: *Doing Good Better: How Effective Altruism Can Help You Make a Difference*. New York, N.Y.: Gotham Books. 2015. 125–136.

pedig a leghatékonyabb kiválasztása és a többi elhagyása. Amikor az életformánk megválasztása helyett csak a jótékonykodást választjuk, akkor az adomány kényelmi díjjá változik.

Azonban vannak esetek, amikor a hatékonyságra vonatkozó számításaik jogosnak tekinthetők, ezek pedig a különböző szervezetek, programok és intervenciók összehasonlításai.

A világon rengeteg különböző probléma van, melyeket tucatnyi, de esetenként több ezer szervezet próbál különböző módszerekkel megoldani. Más és más programokat, kampányokat futtatnak. Már csak a nagy számokból is könnyen arra a következtetésre juthatunk, hogy nem mindegyik működik ugyanolyan hatásfokkal, esetenként pedig akár károsak is lehetnek.

A kinek és mire adakozunk kérdésre adott válasznak három szintje van. Megvizsgálják a különböző célokat, majd a szervezeteket és végül a programokat. A személyes szinttől eltérően, ebben az esetben indokoltnak tartom a leghatékonyabb lehetőségek keresését és az ahhoz való ragaszkodást. Én, mint egyén nem csak a pénzemet tudom egy ügyre fordítani, hanem az időm és energiám is. A szervezetek azonban valamilyen céllal jönnek létre, és ha nem ragaszkodnak ehhez, akkor szétesnek, működésképtelenné válnak. Valamint a szűkös erőforrások miatt megfontoltnak kell lennünk. Ha jól gazdálkodunk, akkor hamarabb oldhatunk meg egy problémát és fordulhatunk rá a következőre. A himlő elleni hadjárat olyan hatékony volt, hogy sikerült eltörölni.

Singer a GiveWell metaszervezetet ajánlja a szervezetek és programok összehasonlítására és kiválasztására. Bár kevés alapítványt vizsgálnak, és csak olyanokat, amelyek a szegénység ellen küzdenek, de azokat alaposabban. Független, auditált kutatásokat igyekeznek végezni, és az utóbbi időben a szervezetek helyett már a programokra koncentrálnak.

Bár mindkét kötet nagyon fontos problémákat boncolgat, nehéz kérdésekre keresik a választ és gondolatébresztőek, mégis csak az egyiket ajánlom elolvasásra. A kérdések, a struktúra és a válaszok is azonosak, a példák hasonlóak. A legnagyobb különbség a két könyv között, abból adódik, hogy MacAskill-nek az 80.000 Hours szervezethez, Singernek pedig a GiveWell-hez van kötődése. Így ezen szervezetek működésére és elveire teszik a hangsúlyt, ezekért lobbiznak. Ha az egyiket olvastuk, a másikban már semmi újdonsággal nem találkozunk.