

П И Т Е Р
С И Н Г Е Р

Ж И З Н Ь,
К О Т О Р У Ю
В Ы
М О Ж Е Т Е
С П А С Т И

ЭТА
ВДОХНОВЛЯЮЩАЯ
КНИГА ИЗМЕНИТ
ВАШ ВЗГЛЯД
НА ФИЛАНТРОПИЮ
— БИЛЛ
И МЕЛИНДА
ГЕЙТС

ЖИЗНЬ,

КОТОРУЮ
ВЫ МОЖЕТЕ
СПАСТИ

КАК ПОКОНЧИТЬ
С БЕДНОСТЬЮ
ВО ВСЕМ МИРЕ

ПИТЕР СИНГЕР

 НУЖНА ПОМОЩЬ

Москва
2018

THE LIFE YOU CAN SAVE
ACTING NOW TO END WORLD POVERTY
PETER SINGER

ДРУГИЕ КНИГИ ПИТЕРА СИНГЕРА

Демократия и гражданское неповиновение

Освобождение животных

Практическая этика

Маркс

Животные-фабрики

(в соавторстве с Джимом Мейсоном)

Расширяющийся круг

Гегель: краткое введение

Революция производства

(в соавторстве с Дином Уэллсом)

Должен ли этот ребенок жить?

(в соавторстве с Хельгой Кусе)

Как нам следует жить?
Обдумывая заново жизнь и смерть
Этика в действии
Дарвиновские левые
Сочинения об этической жизни
Человеческая жизнь больше не священна
(под редакцией Хельги Кусе)
Единый мир
Отталкивая время
Президент добра и зла
Живет ли Австралия по этическим законам?
(в соавторстве с Томом Греггом)
Этические проблемы, связанные с нашей едой
(в соавторстве с Джимом Мейсоном)

Рenate, без которой...

ВЫ ПО-НАСТОЯЩЕМУ НЕ НУЖДАЕТЕСЬ

Фразу «в Африке дети голодают» употребляют исключительно в ироническом ключе, ни на секунду не задумываясь о том, что вообще-то люди в некоторых странах действительно голодают. А когда вы читаете эту книжку, рядом с вами стоит бутылка воды или газировки? «Если вы платите за питье, хотя из вашего крана течет чистая вода, значит, у вас есть деньги на то, в чем вы по-настоящему не нуждаетесь. Да, ваш напиток стоит недорого, но каждый день миллиард человек по всему миру пытается прожить на меньшую сумму», — говорит Питер Сингер.

На этом месте есть большой соблазн отложить книгу, сделать глоток воды из бутылки и возмутиться: «Да кто он такой, чтобы указывать мне на то, нуждаюсь я или нет?! И почему я должен отдавать деньги детям в Африке?! Зачем он вообще это пишет?!» Но если пересилить себя и взять книгу в руки опять, то вы получите простой ответ: «Я взялся за эту книгу, чтобы нищеты в мире стало меньше, а не чтобы у моих читателей появилось чувство вины».

Он — это Питер Сингер, австралийский философ и именной профессор биоэтики Принстонского университета, автор книги «Жизнь, которую вы можете спасти», первое издание которой на русском языке вы держите в руках. У Сингера множество титулов и наград, но, пожалуй, самую адекватную он получил в 2016 году от английского журнала *Philosophy Now*: «За борьбу с людским самодовольством, из-за которого многие из нас не замечают страданий других».

Один из самых интересных жанров в научно-популярной литературе, с которым она начала и продолжает победоносное шествие

по миру, можно описать в трех словах: «Как все устроено». И книга Сингера рассказывает, как все устроено в благотворительности. Каковы психологические и социальные механизмы, которые заставляют людей давать или не давать деньги на благотворительность? Читателю на конкретных примерах помогают разобраться в своих чувствах и эмоциях по этому поводу. И дело не только в благотворительности как таковой — вопрос в том, почему мы делаем тот или иной этический выбор, чем он обусловлен и как он устроен.

Но книга эта не только про философию — она и про практику. Как разобраться в том, кому и на что ты жертвуешь, идет ли это на пользу благополучателю? Конечно, нельзя забывать, что автор пишет для состоятельных американцев, а не для нас, чья жизнь так не похожа на жизнь первоначальных адресатов этой книжки, но выведенные им правила и закономерности работают для всех.

Главная цель Сингера — научить людей жертвовать безадресно, регулярно, но при этом контролируя, на что именно идут деньги. Этот принцип работает в Америке, этот принцип работает в России, этот принцип работает где угодно — и фонд «Нужна помощь», издавший эту книгу в России, строит на нем свою работу. Философия утилитаризма, которой придерживается Сингер, говорит, что моральная ценность поступка определяется его полезностью. Совершать этические поступки не на эмоциональном порыве — сложный и длинный путь, но в конце концов именно он оправдывает себя на практике, что и доказывает Сингер.

Легче всего мы помогаем тем, кого знаем лично, через одно-два рукопожатия, или, по терминологии Сингера, идентифицируемой жертве. Но он объясняет, как почувствовать в тех самых «голодающих детях Африки» не избитое устойчивое выражение, не абстракцию, а конкретных людей из плоти и крови. И от адресной помощи перейти к системной.

Книга вышла десять лет назад, и наш мир, и цифры, которые приводит Сингер, успели измениться — волны экономических и политических кризисов, новые военные конфликты вносят в них свои коррективы, с одной стороны, работа сотен тысяч благотворительных организаций по всему миру и участие тысяч неравнодушных людей — с другой. Не меняется только то, что страдающих от бедности людей в мире остается много, слишком много для того, чтобы мы могли успокоиться.

Книжка Сингера объясняет не только «как это устроено», но и «как это все изменить». Когда идея строится на конкретных решениях, эта задача кажется действительно выполнимой. Дети в Африке (и не только в Африке) не просто голодают — сотни из них умирают каждый час.

Бед много: нищета, неизлечимые болезни, голод, насилие — перечислять можно бесконечно, и со всем этим нужно что-то делать. Сразу изменить мир не получится, но теперь мы хотя бы знаем, с чего начать.

АНАСТАСИЯ ЛОТАРЕВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПОРТАЛА «ТАКИЕ ДЕЛА»

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я хотел бы начать эту книгу с истории о строителе Уэсли Отри, который спас жизнь незнакомому человеку. Отри стоял на платформе в метро, когда увидел, что с нее кто-то упал. И хотя в тоннеле уже были видны огни приближавшегося поезда, Отри, не поколебавшись ни секунды, спрыгнул на рельсы, столкнул человека в дренажный желоб и накрыл своим телом. Поезд промчался над ними и только оставил на кепке Отри черную полосу машинного масла. Когда Отри пригласили присутствовать при обращении президента США к Конгрессу, в котором тот хотел рассказать о его храбрости, герой сказал: «Я не думаю, что совершил что-то необыкновенное. Я просто увидел человека, которому была нужна помощь. Я поступил так, как считал правильным» .

А что если бы я сказал вам, что вы тоже можете спасти жизнь или даже много жизней? Сейчас, когда вы читаете эту книгу, стоит ли рядом с вами бутылка с водой или банка с газировкой? Если вы платите за питье, хотя из вашего крана течет чистая вода, значит, у вас есть деньги на то, в чем вы по-настоящему не нуждаетесь.

Да, ваш напиток стоит недорого, но каждый день миллиард людей по всему миру пытается прожить на меньшую сумму. Из-за того что им и их семьям недоступна даже самая примитивная медицинская помощь, их дети умирают от такой простой и легкоизлечимой болезни, как диарея. Вы можете им помочь, не рискуя, что вас собьет подходящий к платформе поезд.

Более 30 лет я размышлял и писал о том, что делать с голодом и бедностью. Аргументы, изложенные в этой книге, слышали тысячи студентов на моих университетских занятиях и те, кто приходил на мои лекции по всему миру, я публиковал их в газетах и журналах, излагал в телевизионных программах. В результате мне приходилось отвечать на множество разумных возражений.

Эта книга — результат моих попыток обобщить размышления о том, почему мы даем или не даем денег на благотворительность, и о том, что нам с этим делать.

Мы живем в уникальное время. Сегодня людей, которые не могут удовлетворять свои базовые физические потребности, меньше в процентном отношении, чем было еще не так давно, а может быть, и за все время существования человечества. В то же время, если взглянуть на этот вопрос с точки зрения долгосрочной перспективы и не думать о колебаниях экономического цикла, мы увидим, что количество людей, обладающих множеством вещей, в которых они не нуждаются, сегодня тоже беспрецедентно. Важнее всего, что богатые и бедные теперь связаны между собой так, как никогда раньше. Мы можем, сидя в своих уютных квартирах, наблюдать в реальном времени за двигающимися изображениями людей, которые борются за существование. Мы не только очень много знаем о тех, кто живет в ужасающей бедности, но и способны предложить им намного больше, чем раньше, различных способов улучшить систему здравоохранения и качество посевов, вести сельское хозяйство и получать электричество. Еще удивительнее, что с помощью мгновенной коммуникации и открытого доступа к огромным хранилищам информации, которые намного превосходят величайшие библиотеки прошлого, мы можем дать им возможность присоединиться к мировому сообществу — если, конечно, поможем им преодолеть бедность настолько, чтобы они смогли этой возможностью воспользоваться.

Экономист Джеффри Сакс убедительно доказал, что к середине нынешнего столетия нищета может быть уничтожена. Прогресс действительно есть. В 1960 году, по данным ЮНИСЕФ (Международный чрезвычайный детский фонд ООН), с бедностью были связаны смерти 20 миллионов детей в возрасте до пяти лет. В 2007-м ЮНИСЕФ сообщил, что, впервые за все время документированных наблюдений за предшествующий год было зарегистрировано меньше 10 миллионов смертей маленьких детей .

Детскую смертность помогли снизить кампании против оспы, кори и малярии, а также экономическое развитие некоторых стран. Эти достижения особенно впечатляют, так как население мира с 1960 года выросло более чем вдвое. И все-таки нам нельзя успокаиваться: во-первых, каждый год по-прежнему умирают 9,7 миллиона детей младше пяти лет, и это ужасная трагедия и несмываемое пятно на совести богатой части нашего мира. Во-вторых, тенденции к снижению смертности постоянно угрожают экономические кризисы и вызванные ими колебания цен.

То, что происходит с нами сейчас, похоже на восхождение на вершину огромной горы. Тысячелетия существования человечества мы поднимались, пробираясь сквозь густое облако. Мы не знали, как далеко нам еще идти, и не понимали, сможем ли вообще когда-нибудь

добраться до вершины. Теперь мы по крайней мере вышли из тумана и видим ведущую наверх дорогу, которая проходит по крутым склонам и обрывам. Вершина все еще далеко. Чтобы преодолеть некоторые отрезки пути, нам придется напрячь все свои силы, но мы видим, что цель достижима.

Каждый из нас может внести свой вклад в это эпохальное восхождение. За последние годы много говорилось о представителях богатейших слоев населения, которые храбро и открыто в нем участвуют. Уоррен Баффетт поклялся отдать 31 миллиард долларов на благотворительность, а Билл и Мелинда Гейтс пожертвовали 20 миллиардов и собираются продолжать. Но какими бы огромными ни казались эти суммы, к концу книги читателям станет ясно: это лишь ничтожная доля того, что жители богатых стран могли бы отдавать на благотворительность, не рискуя при этом качеством своей жизни. Мы не достигнем цели, если в нашем восхождении не будет участвовать множество людей. Вот почему пришло время спросить себя: что мне надо сделать, чтобы помочь?

Когда я писал эту книгу, я поставил перед собой две связанные, но принципиально различные задачи. Во-первых, призвать читателей задуматься о наших обязанностях по отношению к тем, кто находится в тисках крайней нищеты. В части книги, которая посвящена этой задаче, намеренно приведены весьма суровые (некоторые могут даже сказать: невыполнимые) нормы этического поведения. Это не случайно: мы не сможем считать свою жизнь этичной, если не начнем отдавать на благотворительность больше, чем, как нам кажется, положено. Это может показаться абсурдным, но доказать эту мысль невероятно просто. Мы снова вернемся к бутылке с водой, к деньгам, потраченным на то, в чем *по-настоящему* не нуждаемся.

Нам очень легко помочь тем, кто действительно страдает не по своей вине, но мы этого не делаем — разве это правильно? По крайней мере, я надеюсь с помощью своей книги убедить вас, что с широко распространенными представлениями о хорошей жизни на самом деле не все в порядке.

Вторая задача, которую я ставил перед собой, работая над этой книгой, — убедить читателей отдавать большую часть своего дохода на помощь бедным. Вам, наверное, будет приятно узнать, что я прекрасно понимаю: для этого мне придется отойти от стандартов философских рассуждений и предложить способ действительно что-то изменить. Я расскажу вам, почему мы не хотим давать деньги на благотворительность. Некоторые причины выглядят убедительными, другие — не очень, существует еще и психологический фактор. Я понимаю, что человеческая природа ограничена, но обязательно

расскажу о людях, которые, кажется, смогли эти границы раздвинуть. А завершу я книгу тем, что сформулирую разумные нормы, которым смогут следовать 95% не только американцев, но и жителей остальных не самых бедных стран, если начнут отдавать на помощь другим всего лишь 5% своего дохода.

Сразу скажу: я считаю, что на благотворительность следует отдавать больше 5%, и надеюсь, что вы в конце концов придете к этому. Но вам будет нелегко сразу это принять и следовать такой норме. Я понимаю, что большинство людей вряд ли начнет жить по-другому исключительно под влиянием философских рассуждений и что подобные перемены не происходят мгновенно. Я взялся за эту книгу, чтобы в мире стало меньше нищеты, а не чтобы у моих читателей появилось чувство вины. И буду выступать за те нормы, которые, по моему убеждению, принесут много добра. Я покажу, с чего нужно начать, как встать на путь перемен, чтобы вы смогли работать над собой и стремиться к большему.

Многим из нас трудно начать жертвовать деньги людям, которых мы никогда не видели, тем, кто живет в дальних странах, где мы никогда не были, — это можно объяснить, что и будет сделано в этой книге. И конечно, во время экономической нестабильности делать пожертвования еще труднее, ведь многие из нас переживают из-за собственного будущего. Я вовсе не пытаюсь преуменьшить те испытания, с которыми мы сталкиваемся в тяжелые времена, но стоит помнить, что даже в самые непростые моменты наша жизнь все равно намного легче жизни тех, кто живет в нищете. Надеюсь, что вы сможете увидеть ситуацию в целом и задумаетесь о том, что сделать, чтобы жизнь в мире, где каждый год происходят 18 миллионов ненужных смертей, больше соответствовала этическим нормам. 18 миллионов — это больше, чем умирало за год во время Второй мировой войны. За последние 20 лет из-за нищеты погибло больше людей, чем за весь XX век из-за войн и репрессий, а ведь это был век Гитлера и Сталина. Если бы можно было предотвратить войны и репрессии, сколько денег вы готовы были бы на это перечислить? Так почему мы так мало делаем сегодня, чтобы предотвратить гибель людей и все связанные с нищетой страдания? Я уверен, что если вы прочтете мою книгу до конца, внимательно и честно оцените сложившуюся ситуацию, рассмотрите как факты, так и этические доказательства, то согласитесь: нам необходимо начать действовать.

Питер Сингер

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ КНИГИ

СПАСЕНИЕ РЕБЕНКА

Представьте себе такую ситуацию. По дороге на работу вы идете мимо небольшого пруда. Он мелкий, воды в нем только по колено, и в жару здесь иногда играют дети. Но сегодня прохладно, время раннее, и вы с удивлением обнаруживаете, что в пруду плещется какой-то ребенок. Вы подходите ближе и видите, что он совсем маленький, просто младенец, он машет ручками и не может ни встать на ноги, ни выбраться из пруда. Вы оглядываетесь в поисках его родителей или няни, но никого вокруг нет. Ребенку уже явно непросто держать голову над поверхностью воды. Если вы не броситесь в воду и не вытащите его, он, скорее всего, утонет. Вы можете легко зайти в воду, вашей жизни ничего не угрожает, но вот только испортятся новые туфли, купленные всего несколько дней назад, одежда испачкается и вымокнет. К тому же, пока вы найдете кого-то, кому сможете передать ребенка, еще и опоздаете на работу. Что же делать?

Я всегда задаю этот вопрос студентам моего курса «Практическая этика», когда мы начинаем обсуждать тему бедности в мире. Они, конечно же, отвечают, что ребенка нужно спасать. Тогда я спрашиваю их: «А что будет с вашими новыми туфлями? А как быть с опозданием на работу?» Они не принимают моих возражений: разве из-за пары туфель или опоздания на час-другой на работу можно не спасти жизнь ребенка?

В 2007 году похожая история произошла в Англии, рядом с Манчестером. 10-летний мальчик Джордон Лайон бросился в пруд за своей сводной сестренкой Бетани. Он пытался помочь ей и сам ушел под воду. Бетани вытащили рыбаки, но к этому моменту Джордона уже не было видно. Взрослые подняли тревогу, и вскоре к пруду приехали два местных полицейских. Они отказались лезть в пруд искать мальчика.

Его все-таки вытащили из воды, но уже не смогли привести в сознание. Было организовано расследование обстоятельств смерти Джордона, и на вопрос, почему офицеры не спасли ребенка, те ответили, что их не учили, как действовать в подобных обстоятельствах. На что мать мальчика сказала: «Если вы идете по улице и видите, что тонет ребенок, то автоматически бросаетесь в воду... Не нужна специальная подготовка, чтобы прыгнуть в воду и спасти ребенка».

Уверен, что большинство из нас согласится с матерью погибшего мальчика. Но давайте вспомним, что, по данным ЮНИСЕФ, ежегодно почти 10 миллионов детей младше пяти лет умирают из-за того, что слишком бедны и не могут получить помощь. Вот только один случай,

зафиксированный в Гане во время опроса, который проводил Всемирный банк: «Сегодня утром умер маленький мальчик. Он умер от кори. Мы все знаем, что в больнице его бы вылечили. Но у его родителей нет денег, и поэтому мальчик умер медленной и мучительной смертью. Он умер не от кори, а от бедности» .

Подумайте о том, что каждый день происходит 27 000 подобных историй. Дети погибают из-за того, что им нечего есть. Многие, как тот маленький мальчик из Ганы, умирают от кори, малярии и диареи — от болезней, которых в развитых странах или вообще нет, или они почти никогда не приводят к смертельному исходу. Дети заболевают, потому что у них нет чистой питьевой воды, или они живут в антисанитарных условиях, или их родители не могут заплатить за лечение. ЮНИСЕФ, Oxfam и многие другие организации борются с бедностью, доставляют людям чистую воду, организуют простейшую медицинскую помощь, и благодаря их работе уровень смертности снижается. Но если бы у этих благотворительных организаций было больше денег, они смогли бы спасти больше жизней.

А теперь подумайте о вашей собственной ситуации. Пожертвовав относительно небольшую сумму, вы сможете спасти жизнь ребенка. Возможно, для этого потребуется немного больше денег, чем на новую пару туфель, но все мы тратим деньги на то, без чего можем прожить: на напитки, рестораны, одежду, кино, концерты, отпуск, новые машины, ремонт.

Можно ли утверждать, что, выбирая все это вместо пожертвования в благотворительную организацию, вы обрекаете на смерть ребенка, которого могли бы спасти?

Бедность сегодня

Несколько лет назад Всемирный банк занялся сбором и анализом историй людей, оказавшихся за чертой бедности. Были опрошены 60 000 женщин и мужчин в 73 странах мира. И все они на разных языках говорили одно и то же. Бедность — это когда:

1. Весь год или часть года людям не хватает еды. Они зачастую едят только один раз в день, иногда им приходится выбирать, покормить ли своего ребенка или поесть самим, а порой они не могут сделать ни того ни другого.

2. У людей нет возможности откладывать деньги. Если кто-нибудь заболевает и нужно заплатить доктору или из-за неурожая нечего есть, приходится одалживать деньги у местного ростовщика, который берет такие проценты, что иногда так и не удается полностью выплатить долг.

3. Люди не могут отправить своих детей в школу или же при плохом урожае вынуждены забирать их из школы.

4. Люди живут в ненадежных домах, построенных из земли или тростника, и их приходится перестраивать каждые два-три года или чаще, если не повезло с погодой.

5. Рядом с домами нет источника безопасной питьевой воды. Приходится носить воду издалека, и если ее не кипятить, то можно заболеть.

Нищета — это не только неудовлетворенные материальные потребности. Часто ее сопровождает разрушительное ощущение своей беспомощности. Даже в демократических странах, где пусть и не всегда эффективно, но все же работают государственные институты, люди описывали для анкеты Всемирного банка ситуации, в которых сталкивались с унижениями. Если у людей забирали то небольшое, чем они владели, и они жаловались в полицию, их могли просто игнорировать. Закон не защищает этих людей от изнасилований или сексуальных домогательств. Им стыдно и больно из-за того, что они не способны позаботиться о своих детях. Они оказываются в тисках бедности и уже не надеются когда-нибудь избавиться от тяжелой работы, которая превращает их жизнь в борьбу за выживание.

Всемирный банк определяет нищету как состояние, когда у человека недостаточно средств для удовлетворения самых насущных потребностей в еде, воде, жилище, одежде, санитарных условиях, медицинских услугах и образовании.

Многие слышали, что миллиард жителей Земли живет менее чем на один доллар в день. Именно таким доходом до 2008 года Всемирный банк определял черту бедности. Но потом были получены дополнительные данные, они позволили сравнить цены в разных странах и провести более точный расчет, какая сумма необходима людям для удовлетворения их базовых потребностей.

Основываясь на новых вычислениях, Всемирный банк определил черту бедности на уровне дохода 1,25 доллара в день. Людей за этой чертой уже не миллиард, а миллиард и четыреста миллионов [1].

В нищете живет больше людей, чем мы предполагали, и это, конечно, очень плохо. Но если посмотреть на ситуацию 1981 года, окажется, что тогда в нищете жило 1,9 миллиарда человек. То есть четыре человека из каждых десяти, а сейчас меньше чем один из каждых четырех.

Больше всего бедных людей по состоянию на 2008 год живет в Южной Азии. Там их 600 миллионов, из них 455 миллионов только в Индии. Но благодаря экономическому развитию их процент от общего количества живущих за чертой бедности сократился — с 60% в 1981 году до 42% в 2005-м. Есть еще 380 миллионов в странах Африки к югу от Сахары, где в нищете живет половина населения, здесь процентное

соотношение не изменилось с 1981 года. В Восточной Азии ситуацию удалось значительно улучшить, хотя там по-прежнему насчитывается 200 миллионов невероятно бедных китайцев и более мелкие группы живущих в нищете разбросаны по всему региону. Остальные люди, которые находятся за чертой бедности, распределены по всему миру. Они есть и в Латинской Америке, и в Карибском бассейне, в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на Среднем Востоке, в Северной Африке, в Восточной Европе и в Средней Азии.

Услышав о 1,25 доллара в день, вы попытаетесь успокоить себя, что во многих развивающихся странах жизнь намного дешевле, чем в индустриальных обществах. Возможно, вы и сами когда-то путешествовали с рюкзаком по миру и знаете об этом не понаслышке. Может быть, 1,25 доллара в день не так страшно, если речь не идет о богатых странах? Боюсь, что этот аргумент не работает: Всемирный банк уже сделал поправку на покупательную способность в разных странах. Его данные учитывают именно тех людей, что ежедневно потребляют столько товаров и услуг, сколько можно получить в США на 1,25 доллара.

В богатых обществах бедность скорее относительна. Люди считают себя бедными, потому что не могут позволить себе дорогие вещи, которые рекламируют по телевизору, — но у них все-таки есть телевизор. В США у 97% тех, кого Бюро переписи населения США считает бедными, есть цветной телевизор. У 75% из них есть автомобиль. У 75% есть дома кондиционер. Все они имеют доступ к услугам здравоохранения. Я привожу эти данные не для того, чтобы доказать, что бедные в США не сталкиваются с реальными трудностями. Просто в основном это не те трудности, с которыми борются самые нищие люди на земле. 1,4 миллиарда человек, живущих в нищете, бедны по абсолютным критериям, завязанным на базовые человеческие потребности. Они по крайней мере часть года голодают. Даже если им удастся раздобыть достаточно пищи, чтобы наполнить желудок, они все равно будут страдать от недоедания, потому что получают недостаточно питательных веществ. У детей из-за недоедания замедляется рост и могут появиться необратимые нарушения работы мозга. Бедные часто не имеют возможности отправить своих детей в школу. Обычно им недоступны даже простейшие медицинские услуги.

Такая нищета убивает. Продолжительность жизни в богатых странах в среднем составляет 78 лет, а в самых бедных, официально признанных наименее развитыми, она меньше 50 лет. В богатых странах количество детей, умирающих до пятилетнего возраста, меньше одного на сотню, а в самых бедных умирает каждый пятый. И к данным ЮНИСЕФ о почти 10 миллионах маленьких детей, что умирают каждый год от связанных с

бедностью причин (которых можно было бы избежать), надо добавить еще по меньшей мере 8 миллионов детей постарше и взрослых .

Процветание сегодня

На 1,4 миллиарда живущих в нищете приходится примерно миллиард человек, чей уровень благополучия раньше был доступен только королям и аристократам. Людовик XIV, французский «король-солнце», мог позволить себе построить самый роскошный дворец в Европе, но не мог сделать так, чтобы летом в нем было прохладно. Сейчас же эту проблему легко решает большинство представителей среднего класса. Королевские садовники, несмотря на все их мастерство, не выращивали столько разнообразных свежих овощей и фруктов, сколько доступно нам круглый год. Если у короля болели зубы или он простужался, доктора, конечно, окружали его заботой, но сейчас их способы лечения кажутся нам настоящим варварством.

Мы живем не только лучше французского короля, правившего много веков назад. Мы живем намного лучше, чем наши прабабушки и прадедушки. Как минимум мы можем рассчитывать на то, что проживем лет на тридцать дольше, чем они. 100 лет назад один ребенок из десяти умирал в младенчестве. Сегодня в самых богатых странах умирает меньше чем один из двухсот . Еще одно яркое свидетельство нашего нынешнего процветания — то, как мало мы должны работать для удовлетворения основных потребностей в пище. Сегодня американцы в среднем тратят на еду около 6% своего дохода. Если они работают 40 часов в неделю, то всего за 2 часа зарабатывают достаточно, чтобы прокормить себя в течение недели. А значит, у них остается много денег на потребительские товары, развлечения и отдых.

Кроме того, есть сверхбогатые люди — они тратят деньги на особняки, на до смешного большие и роскошные яхты и на личные самолеты. После биржевого краха 2008 года таких людей стало немного меньше, но до него в мире было 1 100 миллиардеров, а их совокупное состояние оценивалось в 4,4 триллиона долларов .

Компания Lufthansa Technik сообщила, что для сверхбогатых людей разработана особая конфигурация нового Boeing 787 Dreamliner. В таком самолете можно было бы разместить 330 пассажиров, но это воздушное судно спроектировано для частных рейсов, рассчитано на 35 человек и стоит 150 миллионов долларов. Дело даже не только в цене, есть же еще вопрос экологии: что еще настолько способствует глобальному потеплению, как не огромный самолет, который перевозит так мало людей? Судя по всему, есть уже несколько миллиардеров, владеющих частными лайнерами размером с пассажирское воздушное судно вроде Boeing 747. Говорят, создатели Google Ларри Пейдж и

Сергей Брин купили Boeing 767 и потратили миллионы, переделывая его под себя . Одним из самых экстравагантных способов потратить деньги и ресурсы воспользовалась Ануше Ансари, ирано-американская предпринимательница в сфере телекоммуникаций, которая, как сообщалось, заплатила 20 миллионов долларов за то, чтобы провести 11 дней в космосе. Актер Льюис Блэк сказал в «Дейли-шоу» Джона Стюарта, что так Ансари смогла «достичь своей главной цели в жизни — пролететь над всеми голодающими людьми на Земле с криком «Эй, посмотрите, на что я трачу деньги!».

Недавно мне на глаза попало специальное рекламное приложение к воскресному выпуску газеты The New York Times: глянецовый журнал, в котором на 68 страницах была размещена реклама часов Rolex, Patek Philippe, Breitling и вещей других дорогих марок. Стоимость их указана не была, но напечатанная рядом коммерческая статья о возрождении механических часов давала возможность представить себе диапазон цен. Автор статьи признавал, что дешевые кварцевые часы очень точны и функциональны, но затем сообщал, что «в механическом движении есть что-то привлекательное». Прекрасно, но сколько же придется заплатить за то, чтобы любоваться чем-то привлекательным у себя на запястье? «Вы можете решить, что механические часы — это дорого, но и в диапазоне от 500 до 5 000 долларов можно найти хороший вариант». Считается, что эти «дешевые модели незамысловаты: простой механизм, простой способ демонстрации времени, простые украшения и т. д.». Отсюда мы можем сделать вывод, что в основном рекламируемые в этом приложении часы стоят больше 5 000 долларов, то есть они более чем в 100 раз дороже надежных и точных кварцевых часов. И для таких товаров существует свой рынок, причем настолько большой, что их можно рекламировать за огромные деньги для такой широкой аудитории, как читатели The New York Times. Вот еще одно доказательство процветания нашего общества .

Осуждая сверхбогатых людей, которые предаются излишествам, задумайтесь: не ведете ли вы себя так же? Как, например, тратят деньги американцы со средним уровнем дохода? На большей части территории США можно получить те самые восемь стаканов воды, которые рекомендуется выпивать в день, просто налив воду из-под крана меньше чем за пенни, и не платить за бутылку воды полтора доллара или даже больше . Но при этом, несмотря на всю обеспокоенность проблемами окружающей среды и излишними тратами энергии, которая уходит на производство и транспортировку бутилированной воды, американцы продолжают покупать воду в бутылках: в 2006 году было продано более 31 миллиарда литров .

Подумайте еще и о том, как люди обычно удовлетворяют свою кофеиновую зависимость. Ведь приготовить кофе дома гораздо дешевле, чем купить его в кафе. А случилось ли вам, согласившись с предложением официанта принести еще один стакан газировки или бокал вина, потом не допить его?

Правительство США заказало исследование пищевых отходов, которое провел доктор археологии Тимоти Джонс. Он обнаружил, что 14% домашнего мусора — это прекрасная еда, в закрытых упаковках и непросроченная, в основном сухие или консервированные продукты, которые долго хранятся. По словам Джонса, жители США каждый год выбрасывают еды на 100 миллиардов долларов. Модельер Дебора Линдквист утверждает, что в гардеробе средней американки наберется более чем на 600 долларов одежды, которую за последний год ни разу не надевали. Какой бы в каждом конкретном случае ни была настоящая цифра, можно честно признать, что большинство из нас, как мужчин, так и женщин, покупают ненужные вещи, даже такие, которыми мы никогда не будем пользоваться.

...Мы в большинстве своем абсолютно уверены, что тут же бросимся спасать тонущего ребенка, даже не задумавшись, придется ли нам ради этого чем-то пожертвовать. Но при этом в мире каждый день умирают тысячи детей, а мы тратим деньги на вещи, которые воспринимаем как само собой разумеющееся, с трудом замечая их отсутствие. Можно ли сказать, что это неправильно? И если это неправильно, то каковы наши обязательства перед бедными людьми?

2

РАЗВЕ МОЖНО НЕ ПОМОГАТЬ?

Боб скоро уйдет на пенсию. Он вложил большую часть своих сбережений в очень редкий и дорогой старинный автомобиль Bugatti, правда, не смог его застраховать. Bugatti — его гордость и радость. Боб не только любит ездить на автомобиле и заботиться о нем — он знает, что рыночная стоимость машины растет и что после ухода на пенсию он сможет продать ее и обеспечить себе комфортную жизнь. Однажды Боб припарковал Bugatti рядом с железнодорожным тупиком и решил пройтись вдоль путей. Вдруг появился поезд. Боб посмотрел на рельсы и увидел на них маленького ребенка, полностью поглощенного игрой. Ребенок не замечал поезда, а в поезде, судя по тому, как он катился по рельсам, не было машиниста. Боб не мог остановить поезд, не мог добежать или докричаться до ребенка, но мог перевести стрелку и направить поезд в тупик, где был припаркован Bugatti. Боб подумал о том, как любит свою машину, о том, что от нее зависит его финансовое благополучие, и решил не поворачивать стрелку.

Автомобиль или ребенок?

Этот вариант ситуации с тонущим ребенком предложил философ Питер Унгер, чтобы мы еще раз спросили себя, чем мы готовы пожертвовать ради спасения жизни ребенка. В истории Унгера добавлен фактор, который часто кажется нам принципиальным: неуверенность в том, что наша жертва осмысленна. Боб не уверен, что ребенок погибнет, если он спасет свой автомобиль. Может быть, в последний момент ребенок услышит приближающийся поезд, отскочит и окажется в безопасности. Точно так же многие из нас сомневаются, действительно ли деньги, которые мы жертвуем на благотворительность, помогают тем, кому мы хотим помочь.

Почти все, кому я рассказывал историю о Бобе, говорили, что он поступил очень плохо, когда не передвинул стрелку и не принес в жертву свою самую любимую и дорогую вещь, а вместе с ней надежду на обеспеченную пенсию. Разве можно так рисковать жизнью ребенка ради того, чтобы сохранить автомобиль — не важно, насколько редкий и дорогой? Но тогда напрашивается вывод, что, откладывая деньги на будущее, мы, по сути дела, отказываемся отдать их на спасение жизни. А вот с этим сложно согласиться. Почему нужно считать неправильным, что человек копит деньги на пенсию? В этом есть что-то по меньшей мере странное.

Унгер приводит еще один пример, который помогает выяснить, до какой степени мы готовы к самопожертвованию, если речь не идет о спасении жизни. Вы едете на своем винтажном автомобиле по загородной дороге, вас останавливает человек с сильно поврежденной ногой и просит отвезти его в ближайшую больницу. Если вы откажетесь, он, скорее всего, лишится ноги. С другой стороны, если вы согласитесь отвезти его в больницу, он наверняка зальет кровью сиденье, которое вы только что за большие деньги обтянули мягкой белой кожей.

И снова реакция большинства — надо отвезти пострадавшего человека в больницу. Следовательно, когда нам предлагают обдумать конкретную ситуацию с реальными людьми, мы в основном считаем, что обязаны помочь и облегчить муки страдающих, пусть даже в ущерб (иногда значительный) собственным интересам.

Моя основная идея

Приведенные выше примеры демонстрируют, что нам свойственно помогать другим людям, по крайней мере если они находятся перед нами и мы единственные, кто может им помочь. Но мы не всегда можем доверять этому порыву, ведь в зависимости от времени и места люди

считали и считают приемлемыми разные вещи. Призыв помогать людям, которые живут в крайней нищете, произвел бы более сильное впечатление, если бы основывался не только на наших чувствах. Вот логическое доказательство, следующее из вполне правдоподобных посылок и ведущее к тому же выводу.

Первая посылка: страдание и смерть от голода, от отсутствия жилья и медицинской помощи — это плохо.

Вторая посылка: если человек может предотвратить что-то ужасное, не рискуя при этом ничем настолько же значимым, — плохо, если он этого не делает.

Третья посылка: жертвуя благотворительным организациям, можно предотвратить страдания и смерть людей, от отсутствия еды, жилья и медицинской помощи, не отказываясь при этом ни от чего жизненно важного.

Вывод: если человек не жертвует благотворительным организациям, он поступает плохо.

История о тонущем ребенке — иллюстрация приведенного рассуждения, ведь испорченные туфли и опоздание на работу в принципе не могут сравниться с ценностью жизни ребенка. Новая обивка салона машины значит куда меньше, чем потеря ноги. Даже в случае с Бобом и его Bugatti утверждение, что потеря машины может сравниться со смертью невинного человека, будет явно очень большой натяжкой.

Подумайте, можете ли вы опровергнуть посылки, на которых строится мое рассуждение? Разве страдания и смерть от голода, отсутствия крыши над головой и медицинской помощи — это не что-то очень и очень плохое? Вспомните маленького мальчика из Ганы, который умер от кори. Что бы вы чувствовали на месте его матери или отца, беспомощно смотревших, как их сын страдает и постепенно слабеет? Вы знаете, что дети часто умирают от кори. И вы знаете, что эту болезнь можно вылечить, но на это нужны деньги. Вы отдали бы все, что у вас есть, лишь бы только вылечить своего ребенка.

Этическое мышление как раз и основывается на способности поставить себя на место других людей, в нашем случае — родителей этого мальчика или его самого. Принципы этического мышления сформулированы в так называемом золотом правиле нравственности: «Поступай по отношению к другим так, как ты хотел бы, чтобы они поступали по отношению к тебе». Большинство западных людей узнали это золотое правило из Нагорной проповеди Иисуса, изложенной в Евангелиях от Матфея и Луки, но на самом деле его можно найти в буддизме, конфуцианстве, индуизме, исламе, джайнизме и в иудаизме, где оно появляется в книге Левит, а позже сформулировано мудрецом

Гилелем . Золотое правило требует от нас относиться к желаниям других людей как к своим собственным. Если бы мы чувствовали то же, что родители умирающего ребенка, то не сомневались бы, что их страдания и смерть их ребенка — самое ужасное, что только может быть на свете. Так что, если мы придерживаемся правил этического мышления, нам следует относиться к их желаниям как к своим собственным и не отрицать тот факт, что страдание и смерть — это очень плохо.

Вторую посылку тоже трудно опровергнуть. Она оставляет нам место для маневра, когда, чтобы предотвратить что-то плохое, нам нужно рискнуть чем-то *почти* настолько же важным и значительным, как то зло, которое мы хотим предотвратить. Представьте, например, ситуацию, в которой вы можете спасти от смерти чужих детей, только бросив на произвол судьбы собственных. Тогда от вас невозможно требовать, чтобы вы спасали других детей.

«Почти настолько же важно» — это расплывчатая формулировка. Я сознательно ее выбрал, потому что уверен: люди могут обойтись без множества вещей, которые явно и бесспорно куда менее ценны, чем спасение жизни ребенка. Я не знаю, что *вы* можете посчитать настолько же важным или почти настолько же важным, как спасение жизни. Предоставляю вам возможность самостоятельно это решить и надеюсь, что вы будете честны с собой в этом вопросе.

Аналогии и выдуманные истории могут завести нас слишком далеко. В ситуациях спасения тонущего у вас на глазах малыша и перевода железнодорожной стрелки для спасения ребенка, которого вы видите неподалеку, вы единственный, кто может прийти на помощь. Спасать людей, которые находятся где-то далеко, совсем другое дело. Идеи, о которых я только что говорил, не играют на ваших сердечных струнах, как в истории с одним нуждающимся в помощи ребенком, напротив, они апеллируют к разуму и призывают вас признать абстрактный, но убедительный нравственный принцип. А значит, чтобы его отвергнуть, вам придется найти изъян в моих рассуждениях.

Возможно, теперь вам кажется разумной моя основная мысль, что следует жертвовать благотворительным организациям, если таким образом можно предотвратить страдания и смерть других людей, не отказываясь от чего-то почти столь же важного для нас. Но если подойти к этому вопросу серьезно, все может резко измениться. Дело в том, что для спасения жизни одного ребенка надо будет пожертвовать не слишком большую сумму, но после этого окажется, что остались другие дети, которых тоже надо спасти, и спасение каждого из них зависит еще от одной относительно небольшой суммы. Представьте себе: вы только что отправили 200 долларов в организацию, которая

сможет на эти деньги спасти от смерти ребенка в развивающейся стране. Вы сделали что-то очень хорошее и лишили себя всего лишь небольшой суммы, на которую могли бы купить новую, вообще-то не нужную вам одежду. Поздравляю! Но не стоит праздновать, открывать бутылку шампанского или даже идти в кино. Если сложить стоимость этой бутылки или билета в кино с другими не обязательными расходами, получится сумма, достаточная для спасения жизни еще одного ребенка. И вот вы не стали тратить деньги на лишнее и пожертвовали еще 200 долларов, но можно ли считать, что все остальные ваши расходы так же или почти так же важны, как жизнь ребенка? Вряд ли! Значит, вам придется и дальше урезать свои ненужные траты и отдавать на благотворительность то, что вы сэкономили, пока у вас не останется так мало денег, что любое дополнительное пожертвование будет лишать вас чего-то настолько же ценного, как жизнь ребенка. Например, вы не сможете дать своим детям хорошее образование.

Мы считаем, что люди ведут себя правильно и хорошо, если они не вредят другим, выполняют свои обещания, не обманывают и не жульничают, заботятся о своих детях и престарелых родителях и при этом, может быть, еще немного помогают соседям, которые нуждаются в помощи. Если после удовлетворения наших потребностей и потребностей тех, кто от нас зависит, у нас остались деньги, мы можем тратить их так, как нам вздумается. Отдавать их незнакомым людям, особенно если они не живут рядом с нами, — это, может быть, и хорошо, но мы не считаем, что *обязаны* так поступать. Тем не менее если считать приведенную мной выше мысль правильной, то и суждение о приемлемом поведении предстает в совершенно ином свете, куда более мрачном. Получается, мы делаем что-то плохое, когда тратим излишки своих денег на концерты или на модные туфли, на хорошую еду и вино или на отпуск в дальних странах.

И вот так неожиданно становится уже намного труднее согласиться с тремя изложенными выше послылками. И вы, может быть, теперь уже засомневались в правильности умозаключения, из которого можно сделать столь радикальные выводы.

Тут стоит на минуту остановиться и выяснить, как это умозаключение соотносится с наиболее уважаемыми этическими традициями.

Традиционные взгляды на помощь бедным

В христианской традиции помощь бедным считается обязательной для спасения души. Иисус сказал богачу: «Все, что имеешь, продай и раздай нищим — и будешь иметь сокровище на небесах». Чтобы никто не

пропустил эту мысль, он развил ее, сказав, что верблюду легче пройти через игольное ушко, чем богатому войти в Царство Небесное . Он восхвалял доброго самаритянина, который свернул со своего пути, чтобы помочь незнакомцу . Он призывал тех, кто устраивает пиршества, приглашать на них нищих, увечных, калек, слепых . Говоря о Страшном суде, он сказал, что Господь спасет тех, кто кормил голодных, поил жаждущих и одевал нагих. По словам Иисуса, попадем ли мы в Царство Небесное или же будем обречены на вечный огонь, зависит от того, как мы действуем по отношению к «братьям его меньшим» . Теме помощи беднякам он уделяет больше внимания, чем любой другой.

Неудивительно, что первые христиане и люди в Средние века очень серьезно отнеслись к этим словам. Апостол Павел в своем Втором послании к коринфянам предложил тем, у кого есть лишнее богатство, поделиться с бедными: «Ныне ваш избыток в *восполнение* их недостатка; а после их избыток в *восполнение* вашего недостатка, чтобы была равномерность» .

Судя по тексту Деяний апостолов, члены первой христианской общины в Иерусалиме продали все свое имущество и разделили деньги между нуждающимися . Францисканцы, члены монашеского ордена, созданного Франциском Ассизским, давали обет бедности и отказывались от всякой собственности. Фома Аквинский, великий средневековый философ, чьи идеи стали полуофициальной доктриной Римской католической церкви, написал: все, чем человек владеет в «излишнем изобилии», то есть все, что превышает уровень разумного удовлетворения его потребностей и потребностей его семьи в настоящем и обозримом будущем, «естественным образом должно быть направлено на поддержку существования бедных». Поясняя эту мысль, он цитировал Амвросия, одного из четырех первых великих отцов, или учителей, Церкви.

Он ссылаясь также на Декрет Грациана, составленный в XII веке сборник канонического права, где есть четкое указание: «Хлеб, который ты держишь в запасе, принадлежит голодным, одежда, которую ты запираешь, — голым, а деньги, которые ты закапываешь в землю, должны пойти на выплату долгов и освобождение тех, у кого нет ни гроша».

Обратите внимание на слова «должны» и «принадлежит». С христианской точки зрения отдавать излишки бедным — не благотворительность, а наша обязанность, получать эти излишки — их право. Фома Аквинский пошел еще дальше и сказал: «Нельзя назвать кражей, если человек в крайней нужде тайно берет то, что принадлежит другому, и пользуется его собственностью, потому что то, что он берет для поддержания своей жизни, из-за этой его нужды становится его

собственностью» . Эту мысль разделяет не только католическая церковь. Джон Локк, любимый философ американских отцов-основателей, писал, что «*благотворительность* дает каждому человеку, если у него нет других средств к существованию, право собственности на такую часть изобилия другого, которая охранит его от крайней нужды, если у него нет никаких других средств к существованию» .

Сегодня некоторые христиане пытаются по-новому взглянуть на послание, которое содержится в Евангелиях. Джим Уоллис, основатель и издатель христианского журнала Sojourners, любит повторять, что в Библии более 3 000 раз говорится, что необходимо помогать неимущим, — по его мнению, этого достаточно, чтобы именно этот вопрос оказался в центре христианской морали . Рик Уоррен, автор книги «Целеустремленная жизнь» и пастор церкви Сэддлбэк, побывал в 2003 году в Южной Африке и увидел там крохотную церковную общину, проводившую службы в ветхой палатке. Члены этой общины заботились о 25 детях, чьи родители умерли от СПИДа. По словам Уоррена, он почувствовал «нечто подобное удару ножом в сердце»: «Я понял, что они делали для бедных больше, чем вся моя огромная церковная община». Услышав его рассказы и проповеди, более 7 500 прихожан церкви Сэддлбэк за свой счет отправились в развивающиеся страны, чтобы работать там волонтерами и бороться с бедностью и болезнями. Увидев своими глазами, что там происходит, многие продолжили помогать бедным и по возвращении. Сам Уоррен теперь говорит: «Меня совершенно не волнуют политика и культурные конфликты. Я думаю только о том, как заставить людей беспокоиться о Дарфуре и Руанде» .

Иудаизм также придает большое значение помощи бедным, и многие из упомянутых 3 000 с лишним библейских высказываний на эту тему содержатся как раз в Ветхом завете. Древнееврейское слово «цедака», означающее «благотворительность», на самом деле буквально переводится как «справедливость», и это свидетельствует, что для евреев помощь бедным является не чем-то дополнительным, а важной составляющей жизни. В Талмуде (книга, где записаны суждения древних раввинов по вопросам, связанным с еврейскими законами и этикой) говорится, что благотворительность так же важна, как все заповеди, вместе взятые, и что евреи должны отдавать на цедака по меньшей мере 10% своего дохода .

Ислам тоже требует от своих приверженцев помогать нуждающимся. Мусульмане, чье имущественное положение превышает минимальный уровень, должны ежегодно платить налог под названием «закят», пропорциональный размеру их имущества (но не дохода). Те, кто владеет золотом и серебром — в современном мире это, конечно, не

только золото и серебро, но и наличные деньги и другие ликвидные активы, — должны ежегодно отдавать 2,5%. Кроме того, они могут еще жертвовать садака, которая выражается как в деньгах, так и в труде, например вырыть колодец, чтобы путешествующим было где напиться, или участвовать в постройке мечети. В отличие от закята садака — дело добровольное.

Иудаизм, христианство и ислам связаны между собой, они возникли в одной и той же части света. Китайская традиция очень сильно от них отличается и, как иногда говорят, больше сосредоточена на том, как люди поступают по отношению к тем, с кем они связаны, особенно к членам своей семьи, но и здесь тоже можно найти очень ясные высказывания об обязательствах перед бедными.

Мэн-цзы, живший примерно за 300 лет до нашей эры, считается одним из самых авторитетных толкователей конфуцианской традиции: по своему влиянию на китайскую мысль он уступает только самому Конфуцию. В одной из работ, описывающих учение Мэн-цзы, рассказывается о том, как он посетил правителя Хуэй-вана. Он сказал тому: «На дорогах лежат люди, умирающие от голода, а ты не открываешь для них свои амбары с зерном. Когда люди умирают, ты говоришь: «Это не из-за меня, а из-за неурожайного года». Чем же ты отличаешься от того, кто вонзает в человека кинжал и убивает его, а затем говорит: «Это был не я, а кинжал»?» .

Идея, что у нас есть серьезные моральные обязательства перед нуждающимися, совсем не нова. В ситуации, когда мы можем помочь другому и нам легко это сделать, мы интуитивно понимаем, что поступить иначе будет неправильно. Мы все слышим или читаем призывы помочь людям, живущим в нищете в самых бедных странах мира. И все же большинство из нас отказывается следовать принципу «поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы поступали с тобой». Поговорим теперь о том, как мы объясняем свое бездействие.

3

СТАНДАРТНЫЕ АРГУМЕНТЫ ПРОТИВ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

Многие из нас считают себя щедрыми. Так считает и большинство американцев, и небезосновательно — например, в 2007 году из США на счета благотворительных организаций поступило 306 миллиардов долларов, причем три четверти этой суммы было пожертвовано частными лицами. В США пожертвования на благотворительность составляют примерно 2,2% ВВП. Это намного больше, чем в любой другой стране, и примерно в два раза больше, чем в большинстве

остальных богатых стран. Примерно семь из каждых десяти американских семей сделали в 2007 году пожертвование на благотворительность в какой-либо форме .

Кроме того, американцы жертвуют свое время: около 30% занимаются тем или иным видом волонтерской деятельности, в основном связанной с работой религиозных, образовательных или местных общественных организаций; в среднем они отдают на это около 50 часов в год. Правда, в волонтерской деятельности в отличие от денежных пожертвований США отстают от некоторых европейских государств, особенно от Нидерландов, где люди жертвуют в два с лишним раза больше своего времени. Если объединить денежные пожертвования и волонтерский труд, Соединенные Штаты оказываются третьими в списке самых щедрых стран, отставая только от Нидерландов и Швеции .

Но за этими вдохновляющими цифрами скрывается уже не столь вдохновляющая реальная картина — или по крайней мере та ее часть, что касается людей, живущих в нищете. По данным Giving USA 2008, самого авторитетного исследования американской благотворительности, треть денег, которые жертвуют американцы, идет религиозным организациям, а те тратят их на зарплату священникам, на строительство и поддержку церквей, синагог и мечетей. Какая-то часть этих денег — по самым оптимистичным подсчетам, менее 10% — идет на помощь развивающимся странам. Следующий по величине сектор, куда направляются деньги, — это образование, в том числе университеты, колледжи и библиотеки. И опять лишь небольшой процент этих денег уходит на стипендии для студентов из развивающихся стран или на финансирование исследований, которые могли бы помочь в борьбе с бедностью и болезнями.

Giving USA 2008 объединяет в своем отчете пожертвования международным благотворительным организациям, помогающим бедным, с пожертвованиями другим организациям, которые, например, занимаются международными обменов или укреплением мира и безопасности. Вся эта категория в целом получила только 4,3% всех благотворительных пожертвований американцев. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (OECD/OЭСР), американская частная филантропия, направленная на помощь другим странам, составляет только 0,07% всего ВВП страны (то есть 7 центов с каждых 100 долларов дохода) .

Если вы решили прочесть эту книгу, то, наверное, вы уже делаете благотворительные пожертвования или даже занимаетесь волонтерской работой, но вам, наверное, не так близка идея отдавать большую часть своего дохода на спасение жизней людей, которые живут в нищете в

далеких странах. Говорят, благотворительность начинается дома, и действительно, оказалось, что мои друзья, коллеги, студенты и слушатели моих лекций не готовы откликнуться на мои призывы. И не они одни: похожие возражения я встречал в газетных колонках, письмах и блогах. Особенно интересными были комментарии изучавших курс «Литература и справедливость» в школе Гленнвью (я специально изменил ее название) в богатом пригороде Бостона: в них отразился образ мыслей, характерный для состоятельных американцев. В списке литературы для этого курса была моя статья, опубликованная в 1999 году в The New York Times, где я приводил доводы, которые вы только что прочли. Ученикам было дано задание написать, что они об этом думают. Скотт Сайдер, который был тогда студентом старших курсов Гарвардского университета и занимался изучением взглядов подростков на их обязанности по отношению к другим людям, проинтервьюировал 38 школьников на двух этапах этих занятий и прочел их работы.

Давайте посмотрим на некоторые высказанные ими соображения. Пожалуй, самое существенное сформулировала ученица по имени Кэтрин, которая считает, что мы не должны осуждать тех, кто отказывается помогать другим:

«Не существует универсального черно-белого кодекса поведения для всех. У каждого человека есть собственное мнение о благотворительности, и все люди имеют право следовать собственным убеждениям».

По мнению Кэтрин, каждый человек имеет право сам решать, каковы его моральные обязательства по отношению к бедным. Действительно, обстоятельства могут быть совершенно разными и стоит избегать излишне прямолинейных суждений, но это еще не означает, что каждый имеет право следовать только своим собственным убеждениям. Это моральный релятивизм, позиция, которая многим кажется привлекательной, но только пока они не столкнутся с человеком, делающим что-то действительно плохое. Если мы видим, что кто-то прижимает лапки кота к накаляющемуся электрогрилю и в ответ на наше возмущение говорит: «Но это же смешно, послушай, как он пищит!» — мы не считаем, что он имеет право следовать собственным убеждениям, и не оставим его в покое. Мы можем и пытаемся остановить людей, которые жестоко ведут себя по отношению к животным, точно так же, как мы останавливаем насильников, расистов и террористов. Я не говорю, что отрицание благотворительности приравнивается к подобным действиям, но если мы отказываемся от морального релятивизма в определенных ситуациях, значит, мы должны отказаться от него вообще.

Другой ученик Гленнвью, Дуглас, прочитав мою статью, заявил что я не имею права «говорить людям, что они должны делать». В каком-то смысле это так. Я не имею права говорить кому бы то ни было, что ему следует делать со своими деньгами. Вернее, я не могу исходить из того, что люди обязаны поступать так, как я им скажу. У меня нет власти над Дугласом или над моими читателями. Но с другой стороны, я тоже могу пользоваться свободой слова, что сейчас и делаю, высказывая свои мысли, которые вы, может быть, вспомните, когда будете решать, как поступить с вашими деньгами. Надеюсь, в этой ситуации вам важно услышать разные мнения. Если это не так, вы имеете право прямо сейчас захлопнуть мою книгу, и я с этим ничего не смогу поделать.

Конечно, можно считать, что мораль не относительное понятие и эти темы нужно обсуждать, но жертвовать при этом мы вообще ничего не обязаны. Еще одна ученица Гленнвью, Люси, написала так: *«Если кто-то хочет купить новую машину, пусть покупает. Если кто-то хочет сделать дома ремонт, пусть делает. Если кому-то нужен новый костюм, пусть пойдет и купит. Люди получают деньги за свою работу и имеют право потратить их на себя».*

Наверное, эта мысль уже приходила вам в голову: вы столько трудились, чтобы добиться того, что у вас есть в жизни, так неужели вы не заслужили права наслаждаться этим? Это кажется справедливым и вполне отражает основные западные экономические ценности. Но раз речь зашла о справедливости, может быть, стоит задуматься: если вы представитель среднего класса в развитой стране, то вам уже повезло родиться в социальных и экономических обстоятельствах, позволяющих комфортно жить при условии, что вы много работаете и обладаете необходимыми способностями. Возможно, в других обстоятельствах было бы не важно, сколько вы готовы работать: вы бы все равно были бедны. Это признает даже такой человек, как Уоррен Баффетт, один из самых богатых людей в мире: «Если вы забросите меня куда-нибудь в глухомань в Бангладеш или Перу, то увидите: мне с моим талантом будет непросто что-то сделать на такой плохой почве». Лауреат Нобелевской премии по экономике и специалист по общественным наукам Герберт Саймон считает, что по меньшей мере 90% того, что люди зарабатывают в богатых странах, они получают благодаря социальному капиталу. Под этим Саймон понимает возможность жить в обществе с хорошо работающими институтами, такими как эффективная банковская система, полиция, защищающая людей от преступников, и суды, куда можно обратиться, рассчитывая на справедливое решение, если кто-то нарушит заключенный контракт. Инфраструктура — дороги, средства коммуникации и надежные

источники энергии — тоже часть социального капитала. Без всего этого, как бы человек ни работал, все равно придется постоянно бороться с нищетой. Большая часть бедных людей трудится по крайней мере так же много, как вы. У них нет другого выбора, хотя большинство жителей богатых стран вряд ли смирились бы с условиями труда в бедных странах. Там работа чаще всего связана с тяжелым физическим трудом, уровень механизации ниже, а офисным работникам в тропиках редко доступна такая роскошь, как кондиционер. Если бедные люди не работают, то не по своему выбору, а потому, что уровень безработицы в их странах обычно выше, чем в странах богатых.

Люси считает, что люди имеют право тратить заработанные ими деньги на самих себя. Но даже если мы с этим согласимся, стоит признать: это право не дает ответа на вопрос, что нам следует делать. Если вы на что-то имеете право, я не могу законно заставить вас этого не делать. Но все-таки могу сказать, что с вашей стороны будет глупо так поступать, или же что это будет ужасно, или что это будет неправильно. У вас может быть право провести выходные, занимаясь серфингом, но это же не означает, что вам не следует вместо этого навестить больную мать. Точно так же можно сказать, что богатые имеют право тратить свои деньги на роскошные вечеринки, на часы Patek Philippe, на личные реактивные самолеты, на полеты в космос или вообще спускать пачки банкнот в унитаз. Или же что людей с более скромными доходами не нужно заставлять отказываться от каких-то не столь дорогостоящих удовольствий, дающих возможность отдохнуть после работы. При этом мы все-таки можем считать, что делать все перечисленное вместо того, чтобы спасать человеческие жизни, неправильно. Мы можем говорить о прискорбном отсутствии эмпатии, а следовательно, о том, что человека, который так поступает, нельзя считать хорошим.

Если мы декларируем свое право делать с нашими деньгами все, что хотим, то как же нам заставить богачей жертвовать на благотворительность или как забирать у них деньги, например, с помощью налогов? Я не думаю, что у нас есть такое право, но и не собираюсь здесь призывать к повышению налогов или к каким-либо другим методам принудительного увеличения размеров помощи. Я говорю о том, что если мы хотим жить этично, то нам следует самим подумать и *реши́ть*, как потратить свои деньги. В то же время я не выступаю против того, что делают правительства для снижения уровня нищеты в мире. Вопрос о том, должна ли государственная власть заниматься такой деятельностью, совсем другая тема, и сейчас речь не об этом. Моя задача — убедить тебя, мой читатель, что ты можешь и должен больше помогать бедным.

Либертарианцы не считают, что помощь другим — это наш долг. Вот как эту позицию сформулировал канадский философ Ян Нарвесон: *«Мы безусловно ответственны за то зло, которое причиняем другим, независимо от того, где это произошло, и мы обязаны компенсировать людям причиненный вред... Но при этом я не слышал убедительных доводов в пользу существования некоего универсального долга, который мы должны выполнять по отношению к тем, кому не сделали ничего плохого»* .

На первый взгляд есть что-то привлекательное в политической философии, продвигающей принцип «оставьте меня в покое, я оставлю вас в покое, и мы прекрасно будем сосуществовать». Эти слова отсылают к понятию фронтира, к идеалу жизни на открытых пространствах, где каждый может получить свою собственную территорию и не вступать в контакт с соседями. Это кажется абсолютно разумным. Но есть что-то бессердечное в философии, отрицающей нашу ответственность перед теми, кто попал в беду не по своей вине. Если мы решим следовать принципам либертарианства, надо будет уничтожить всю государственную благотворительность, которая помогает тем, кто не может найти работу, больным или инвалидам, всю государственную систему медицинских услуг для стариков и тех, кто слишком беден, чтобы оплатить медицинскую страховку. Мало кто исповедует настолько крайние взгляды. Большинство людей считает, что у нас все-таки есть обязательства перед теми, кому мы можем помочь без особых жертв с нашей стороны. Разумеется, имеются в виду те, кто живет с нами в одном государстве, но я бы отметил, что мы не способны провести здесь осмысленную границу.

Если я не смог вас убедить, то, может быть, стоит поразмыслить над таким аргументом. Предположим, мы действительно хотя бы частично виноваты в том, что самые бедные люди в мире настолько бедны, то есть мы причиняем им вред. Тогда даже такие либертарианцы, как Нарвесон, должны согласиться: нам следует компенсировать причиненный вред.

Существует мнение, что богатство в мире — это постоянная величина, оно как пирог, который делится между большим количеством людей. В такой модели чем больший кусок получают богачи, тем меньше остается бедным. Если мир действительно устроен таким образом, относительно немногочисленная элита стала причиной невероятной несправедливости, ведь всего 2% населения мира владеют половиной мирового богатства, а 10% самых состоятельных людей владеют 85% всех богатств. И напротив, половина населения мира в целом владеет менее чем 1% всех мировых активов .

Но мировое богатство — это не фиксированная величина. Сегодня мир намного богаче, чем, скажем, тысячу лет назад. Придумывая новое, предприниматели обогащаются, но это не значит, что из-за них другие обязательно беднеют. В моей книге речь идет об абсолютной нищете, а не о том, что люди чувствуют себя бедными по сравнению с богатыми соседями; в абсолютном исчислении предприниматели увеличивают мировое богатство. Поэтому одного неравномерного его распределения, каким бы вопиющим оно ни было, недостаточно, чтобы сказать, что богатые причиняют вред бедным.

Впрочем, богатые *действительно* причиняют вред бедным. Доказательством может служить история Але Нодье. Он вырос в Сенегале, в Западной Африке, в деревне на берегу моря. Его отец и дед были рыбаками, и шесть лет он пытался продолжить их дело. Но ему с трудом удавалось поймать достаточно рыбы, чтобы хотя бы оплатить горючее для своей лодки. Тогда Нодье сел на каноэ и отправился на Канарские острова, чтобы стать одним из многочисленных нелегальных мигрантов, проникающих в Европу. Его арестовали и депортировали. Нодье говорит, что снова попытается добраться до Европы, хотя это путешествие и опасно и один из его двоюродных братьев уже погиб в дороге. По его словам, у него нет выбора, так как «в море здесь больше нет рыбы». Доклад Европейской комиссии доказывает, что Нодье прав: та рыба, которую ловили его отец и дед, чтобы кормить свои семьи, была уничтожена промысловыми кораблями, пришедшими из Европы, Китая и России. Они ловят рыбу, чтобы продавать ее сытым европейцам, способным дорого за нее заплатить. Промысловые корабли прочесывают прибрежные воды большими сетями и разрушают коралловые рифы, где раньше размножалась рыба. В результате исчез главный источник белковой пищи для бедных людей, их лодки лежат на берегу без дела, а те, кто раньше зарабатывал рыболовством или изготовлением лодок, потеряли работу. Похожие истории можно услышать во многих прибрежных районах по всему миру.

Можно услышать и о том, как жители богатых стран получают нефть и полезные ископаемые. Теодоро Обианг, диктатор крошечной Экваториальной Гвинеи, продает большую часть нефти, которую добывают в его стране, американским корпорациям — среди них Exxon Mobil, Marathon и Hess. Официально у него скромная зарплата в 60 тысяч долларов в год, но на самом деле этот правитель страны, где живут 550 тысяч людей, богаче королевы Елизаветы II. Теодоро Обиангу принадлежат шесть самолетов, у него есть дом в Малибу стоимостью 35 миллионов долларов и дома в Мэриленде и Кейптауне, а также множество Lamborghini, Ferrari, Bentley. Большинство его подданных живет в крайней нищете, средняя продолжительность жизни

в стране — 49 лет, а детская смертность равна 87 на тысячу (это значит, что как минимум один ребенок из двенадцати умирает, не дожив до года) . Экваториальная Гвинея — это крайний случай, но другие примеры немногим лучше. В 2005 году Демократическая Республика Конго экспортировала полезных ископаемых на 200 миллионов долларов. Налогов с этой суммы было уплачено 86 тысяч долларов. Ясно, что на сделках кто-то зарабатывал деньги, но это не были жители Конго . В 2006 году Ангола заработала более 30 миллиардов долларов от продажи нефти, то есть примерно по 2500 долларов на каждого из своих 12 миллионов жителей. При этом у большинства ангольцев нет доступа к простейшим медицинским услугам, средняя продолжительности жизни здесь составляет 41 год, один ребенок из четырех умирает, не дожив до пяти лет. В Индексе восприятия коррупции организации Transparency International Ангола на тот момент занимала 147-е место из 180.

Международные корпорации, ведущие дела с коррумпированными диктаторами развивающихся стран, подобны людям, которые сознательно перепродают краденое, с той только разницей, что с точки зрения международного права и политики эти корпорации — не уголовники, а законные хозяева приобретенных ими товаров. Такая ситуация, безусловно, выгодна как для корпораций, которые ведут дела с диктаторами, так и для нас, потому что мы используем нефть, полезные ископаемые и другое сырье, чтобы поддерживать свое материальное положение. А вот для богатых ресурсами развивающихся стран это настоящая катастрофа. И дело не только в том, что страны лишаются огромного богатства, которое при разумном использовании могло бы стать основой их процветания. Как ни парадоксально это звучит, развивающиеся страны, у которых богатые запасы нефти или полезных ископаемых, часто находятся в худшем положении, чем сопоставимые с ними государства, где нет таких ресурсов. Одна из причин заключается в том, что прибыль от продажи сырья — огромный финансовый стимул для всех, кто хотел бы свергнуть правительство и захватить власть. Повстанцы понимают, что в случае победы они получат шанс обогатиться. К тому же они смогут отблагодарить тех, кто их поддержал, и приобрести достаточно оружия, чтобы остаться у власти, независимо от того, хорошо ли они будут править. Если, конечно, кто-то из тех, кому они дадут в руки оружие, сам не захочет контролировать все это богатство... Ресурсы, которые должны были бы принести пользу развивающимся странам, становятся проклятием, порождающим коррупцию, перевороты и гражданские войны . Если мы пользуемся товарами, изготовленными из сырья, полученного в результате подобных неэтичных сделок со странами, богатыми

полезными ископаемыми, но при этом нищими, значит, мы приносим вред тем, кто живет в этих странах.

За последние 20 лет стало понятно, что у жителей богатых стран есть еще один повод испытывать чувство вины перед бедными. Вот что сказал президент Уганды Йовери Мусевени, обращаясь к развитым странам в 2007 году на встрече представителей Африканского союза: «По отношению к нам вы — агрессоры, потому что из-за вас происходит глобальное потепление... Может быть, Аляска станет местом, удобным для сельского хозяйства, может быть, Сибирь станет местом, удобным для сельского хозяйства, но что же будет с Африкой?» Это резкие слова, но от них трудно отмахнуться. Две трети выбросов парниковых газов в атмосферу — заслуга США или Европы. Без этих выбросов не было бы проблемы антропогенного глобального потепления.

Роль Африки в появлении парникового эффекта по сравнению с США и Европой исключительно скромна: на ее долю приходится меньше 3% всех мировых выбросов от сжигания горючего с 1900 года. Может быть, чуть больше, если учесть вырубку лесов и метановые выбросы от крупного рогатого скота, но это все равно ничтожно малая доля от объема выбросов индустриальных стран. И хотя всем странам будет нелегко приспособиться к изменениям климата, особенно тяжело, по словам Мусевени, придется бедным из районов, близких к экватору. Некоторые ученые считают, что количество осадков будет уменьшаться по мере приближения к экватору и увеличиваться рядом с полюсами. В любом случае, дожди, которых ждут сотни миллионов людей, чтобы вырастить себе еду, будут выпадать все реже. А бедные страны куда сильнее зависят от сельского хозяйства, чем богатые. В Соединенных Штатах сельское хозяйство составляет только 4% всей экономики, а в Малави — 40%. Почти все население здесь живет натуральным хозяйством, то есть буквально для всех дождь жизненно важен. Климатические изменения вызовут не только засуху. Повышение уровня моря приведет к затоплению плодородных регионов в устьях рек Египта, Бангладеш, Индии и Вьетнама, где живут десятки миллионов человек. Маленькие островные тихоокеанские государства, расположенные на низких коралловых атоллах, такие как Кирибати и Тувалу, также находятся в опасности, и похоже, что через несколько десятилетий их поглотит океан.

Доказано, что выбросы в атмосферу, за которые отвечают индустриальные державы, уже причинили и продолжают причинять вред беднейшим народам мира — впрочем, как и большому количеству не таких бедных. Если мы соглашаемся с идеей, что причиняющие вред другим должны его компенсировать, невозможно не признать, что

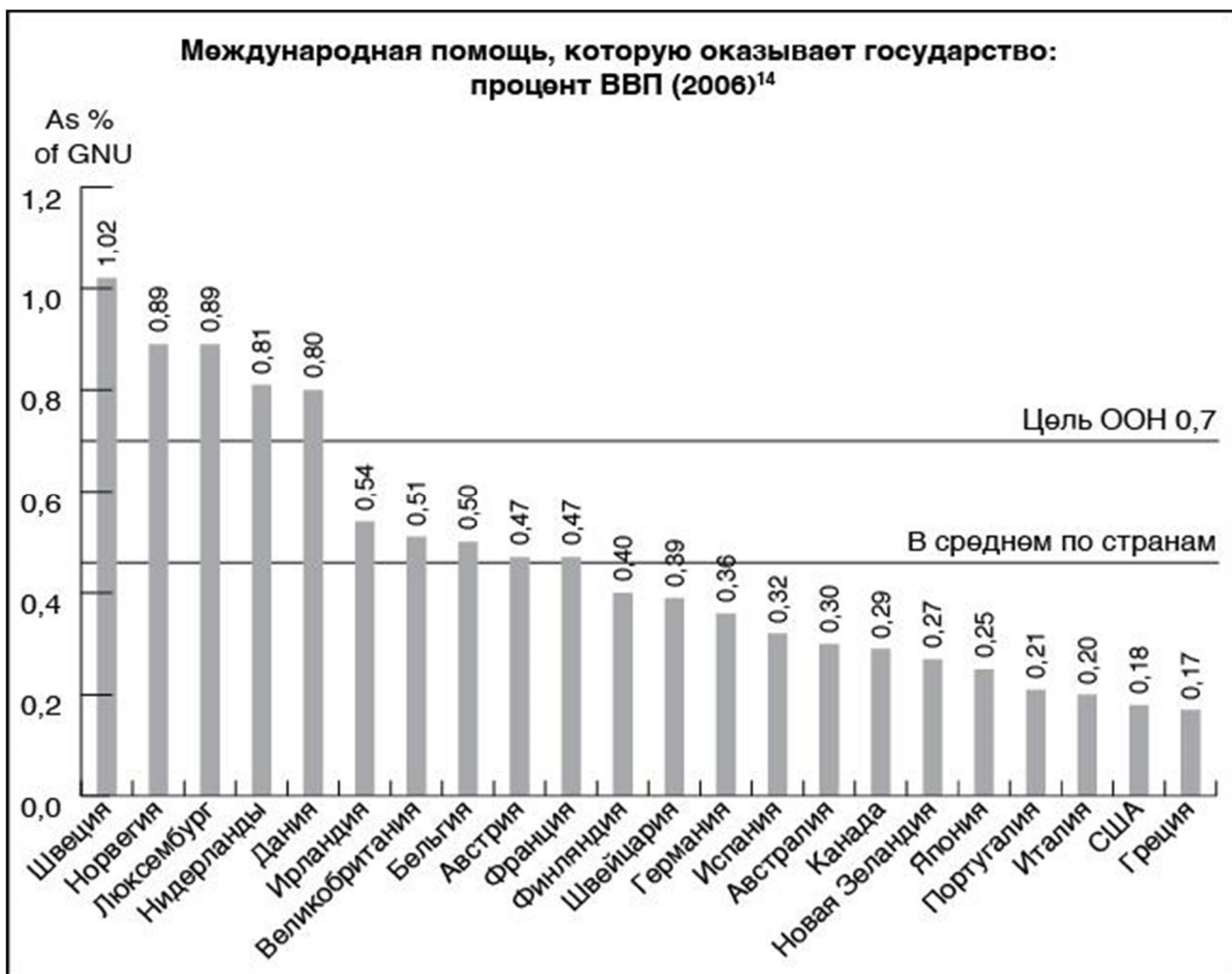
индустриальные страны обязаны компенсировать вред, причиненный беднейшим странам. Адекватная помощь для смягчения последствий климатических изменений — один из возможных способов это сделать.

В мире, который стоит на грани разрушительных климатических изменений, практически невозможно жить по принципу «Не трогай меня, и я не трону тебя» — ведь нам необходимо сократить выбросы парниковых газов. Иначе мы уж точно затронем интересы друг друга.

Вот еще один аргумент, который я часто слышу:

«Америка — щедрая страна. Мы, американцы, уже и так благодаря нашим налогам жертвуем на помощь другим странам больше остальных. Разве этого не достаточно?»

Только один из двадцати американцев может дать правильный ответ на вопрос, жертвуют ли США больше, меньше или столько же, сколько другие богатые страны. Когда мои студенты говорят, что Америка щедра по отношению к бедным странам, я показываю им данные, взятые на сайте ОЭСР, где есть размеры пожертвований всех входящих в эту организацию стран. Студенты с удивлением обнаруживают, что по процентам от национального дохода, идущим на пожертвования, США в конце списка индустриальных стран. В 2006 году Соединенные Штаты отставали от Португалии и Италии и только у Греции процент национального дохода, идущий на помощь другим государствам, был меньше. В среднем каждая страна в тот год жертвовала примерно 46 центов из каждых 100 долларов ВВП, а США отдавали только 18 центов из заработанных денег.



В четырех различных исследованиях людей спрашивали, какой процент расходов правительства (не национального дохода) идет в Америке на международную помощь, и получили в ответах такой разброс: от 15 до 20%. Правильный ответ — меньше 1%.



Отвечая на вопрос, какая доля национального дохода США идет на международную помощь, 42% респондентов высказали предположения,

более чем в четыре раза превышающие реальные цифры, а 8% американцев более чем в 100 раз завысили реальный объем помощи .

Большинство респондентов также сказали, что Америка жертвует слишком много, но, когда их спросили, сколько стране следует жертвовать, ответы располагались между 5% и 10% бюджета. Другими словами, люди хотели, чтобы международная помощь была урезана до суммы, в пять–десять раз превышающей ту, которую США жертвуют в действительности!

Иногда говорят, что данные о государственной помощи не отражают реальной картины, потому что частным образом американцы жертвуют во много раз больше, чем жители других стран. Да, по этому показателю США опережают остальные богатые страны, но относительно национального дохода цифры оказываются меньше австралийских, канадских, ирландских и швейцарских и примерно равны бельгийским и новозеландским. Если прибавить к правительственной американской помощи еще и неправительственную, которая составляет 7% от 100 долларов, то в целом получится не более 25 центов от каждых заработанных 100 долларов. Таким образом, Америка все равно останется в самом низу списка стран, оказывающих международную помощь .

«Филантропия тормозит политические изменения»

Люди правых взглядов опасаются, что я призываю государство присвоить их деньги и отдать самым бедным людям в мире. Некоторые представители левых боятся, что, призывая богатых людей совершать пожертвования в благотворительные организации, я даю им возможность примириться со своей совестью и продолжать получать прибыль в рамках той мировой экономической системы, которая сделала их богатыми, а миллиарды других людей оставила бедными .

По мнению философа Пола Гомберга, филантропия поддерживает «политический квиетизм», отвлекая внимание от институциональных причин нищеты, важнейшей из которых, с его точки зрения, является капитализм, и от потребности найти этим институтам альтернативу, способную в корне изменить ситуацию .

Да, я считаю, что нам следует отдавать большую часть нашего дохода организациям, борющимся с бедностью, но я готов принять тот факт, что борьба эта может вестись различными способами . Некоторые благотворительные организации, такие, например, как Oxfam, организуют помощь в чрезвычайных ситуациях, помогают развитию бедных регионов и *одновременно* выступают за более справедливый всемирный экономический порядок. Если вы изучите причины, порождающие нищету в мире, решите, каким способом легче всего

будет с ней бороться, и при этом убедитесь, что необходим революционный подход, тогда будет разумно отдать свои время, энергию и деньги тем организациям, которые приближают революционные изменения в мировой экономической системе. Но это практический вопрос, и, если вероятность той революции, о которой вы мечтаете, довольно мала, значит, стоит поискать другую стратегию помощи.

«Когда людям дают деньги или еду, они перестают что-либо делать сами»

Я согласен, что нам не следует давать деньги или еду непосредственно бедным, если не считать таких чрезвычайных обстоятельств, как засуха, землетрясение или наводнение, когда необходимо доставлять в пострадавшие регионы пищу, чтобы спасти людей от неминуемой голодной смерти. В менее тяжелых ситуациях раздача людям еды действительно может лишить их самостоятельности. Доставка продуктов из развитых стран часто разрушает местные рынки и лишает местных фермеров стимула больше производить на продажу. Необходимо дать людям возможность самим зарабатывать деньги или же производить еду и удовлетворять другие потребности с помощью собственного труда. Мы не добьемся этого, если будем давать деньги или еду. Крайне важно найти форму помощи, которая действительно поможет людям, — как мы увидим, это нелегко, но возможно.

«Деньги — основа капитализма. Если их раздать, не будет никакого развития»

Предприниматель Гаэтано Сиприано, прочитав одну из моих статей, связался со мной, чтобы предложить свой взгляд на проблему. Он внук иммигрантов, приехавших в Америку, владелец и руководитель EI Associates, инженерной и строительной фирмы в Седар-Ноллс в штате Нью-Джерси, с активами примерно 80 миллионов долларов.

«Деньги — основа капитализма» — это его фраза. Гаэтано сказал мне, что старается разумно использовать свой капитал, чтобы обеспечивать прибыль и устойчивый рост, и увеличение пожертвований для него «как нож к горлу». При этом у него нет экстравагантных трат. «Я не живу в роскошном доме, — сказал он мне, — у меня нет загородного жилья. Я езжу на машине Ford Explorer 2001 года с пробегом 73 000 миль. Я член симпатичного клуба сквоша, у меня четыре костюма и две пары черных туфель. В отпуск я езжу ненадолго и недалеко. У меня нет ни яхты, ни самолета». Он жертвует на благотворительность, но «в разумных пределах, чтобы не мешать

устойчивому росту компании». Если бы он жертвовал больше, ему пришлось бы меньше инвестировать в бизнес. А это, в свою очередь, сократило бы его будущие доходы, а может быть, и количество наемных работников или же их зарплату. И значит, в результате, если бы в будущем он захотел жертвовать больше, у него уже было бы меньше денег.

Так что мы можем только порадоваться, что Уоррен Баффетт не пожертвовал первый заработанный им миллион долларов. Иначе он лишился бы инвестиционного капитала для развития бизнеса и у него никогда не появилось бы того 31 миллиарда долларов, которые он поклялся отдать на благотворительность. Если вы умеете инвестировать деньги так же хорошо, как Баффетт, то я умоляю вас покрутить их подольше, а потом, как и он, отдать большую часть. Но людям, не обладающим таким потрясающим умением инвестировать, наверное, имеет смысл пожертвовать деньги раньше.

Скончавшийся в 2008 году Клод Розенберг был основателем и главой фирмы RCM Capital Management, занимающейся управлением корпоративными финансами. Так что он разбирался в инвестициях. Но еще он хорошо разбирался в филантропии. Розенберг основал группу под названием «Новая десятina» и написал книгу «Богатые и мудрые: как и вы, и Америка сможете получить как можно больше пользы от пожертвований». Он считал, что невыгодно откладывать пожертвования и инвестиции, потому что со временем социальные проблемы становятся только острее. Другими словами, точно так же, как растет инвестированный капитал, растет и цена решения социальных проблем, причем последняя растет по экспоненте, то есть быстрее, чем прибыль от инвестиций. Доказывая свою точку зрения, Розенберг говорит о влиянии нищеты и других социальных проблем не только на судьбы отдельных людей, но и на будущие поколения и на общество в целом. Идею Розенберга трудно подтвердить или опровергнуть, но если она работает на американской почве, то для развивающихся стран она подходит еще лучше, в частности, потому, что большую прибыль легче получить, начав с более низкой стартовой позиции. При том условии, конечно, что борьба с нищетой в развивающихся странах в принципе может быть успешной.

«А что произойдет, если вы отдадите все свои деньги африканским беднякам?.. Тогда у нас у всех не будет ни экономики, ни возможности создавать новое богатство и кому-либо вообще помогать».

Это слова Колина Макгинна, профессора философии Университета Майами. Не совсем понятно, к кому обращается Макгинн: к своим читателям или же к той группе, о которой житель Юга Америки может

сказать «мы все». Если бы какой-нибудь американец отдал все свои деньги бедным африканцам, экономика США этого бы не заметила. Даже если бы так поступили все американские читатели этой книги (если, конечно, тиражи книги не превзойдут мои самые безумные мечты). Если бы *все американцы* так поступили, национальная экономика действительно обрушилась бы. Но на сегодняшний день вряд ли стоит сильно беспокоиться: ничто этого не предвещает, и я вовсе не призываю отдать все деньги.

Слишком мало людей отдают на благотворительность значительные суммы, поэтому потребность в дополнительных пожертвованиях очень велика, и чем больше отдаст каждый из нас, тем больше жизней можно будет спасти. Но при этом, если бы каждый из нас пожертвовал больше, чем обычно, мы оказались бы в совершенно другой ситуации. Разрыв между богатыми и бедными настолько велик, что, если бы все делали пожертвования, никому не надо было бы отдавать на помощь Африке все свои деньги. Как вы увидите еще до конца этой книги, даже скромных пожертвований от всех, кто живет комфортной жизнью, время от времени ест в ресторанах и покупает воду в бутылках, будет достаточно, чтобы дать возможность большинству самых бедных людей мира подняться выше черты бедности — прожиточного минимума 1,25 доллара в день. Если бы все делали скромные пожертвования, то мир, в котором 10 миллионов детей каждый год умирают из-за нищеты, изменился бы. Не важно, будут ли несколько человек жертвовать много или много людей жертвовать мало, борьба с нищетой не повредит экономике. Останется место для роста бизнеса и личного богатства. В долгосрочной перспективе мировая экономика не обрушится, а наоборот, будет расти, ведь в нее смогут включиться 1,4 миллиарда людей, которые сейчас с ней никак не связаны. А, значит, возникнут новые рынки и новые возможности для торговли и инвестиций.

«Человеку свойственно испытывать особые чувства к своим семьям, общинам и странам. Это заложено в его природе, и большинство людей, живших до нас, не видели в этом ничего плохого».

Эти слова принадлежат Алану Райану, философу и ректору оксфордского Нью-Колледжа. Действительно, большинство из нас куда больше озабочено судьбой родных и друзей, чем незнакомых людей. Это вполне естественно, и в этом нет ничего дурного. Но насколько далеко мы можем зайти, руководствуясь такими предпочтениями? Брендан, ученик школы Гленнвью, считает, что деньги, идущие на помощь бедным, «лучше было бы потратить на собственных родных и друзей, которые тоже в них нуждаются». Если вашим родным и друзьям действительно *нужны* деньги, если их положение хотя бы отдаленно

напоминает положение тех, кто живет в нищете, тогда мысль, что в первую очередь надо помочь не им, а чужим людям, противоречила бы самой человеческой природе. К счастью, у большинства представителей среднего класса в богатых странах нет такой дилеммы. Они могут вполне успешно заботиться о своих родных, но тратить при этом куда меньше, чем тратят сейчас, и таким образом высвободить дополнительные деньги, которые можно было бы использовать для помощи тем, кто живет в нищете. Точно определить, в каком соотношении должны находиться эти траты, довольно непросто. Я еще вернусь к этому вопросу.

Кирнан, еще один ученик Гленнвью, высказал мысль, похожую на соображения Алана Райана:

«Если мы будем отдавать бедным то, что нам не нужно, мир станет лучше и в нем будет больше равенства. Но так просто не бывает — не будет же маленький ребенок покупать коробку конфет, оставляя себе всего одну, а все остальное раздавать».

Эти слова заставляют задуматься над тем, какими людьми мы (в большинстве своем) являемся, и над тем, какими людьми нам следовало бы быть. Брендан О'Грейди, студент факультета философии Университета Квинс в Онтарио, описывая в своем блоге эту проблему, получил такой комментарий от другого студента философского факультета, Томаса Симмонса: «Конечно же, я не хочу, чтобы люди умирали, но в целом я не ощущаю своей связи с ними. Не сомневаюсь, что если бы я поехал туда, где люди умирают от голода, то испытал бы другие чувства, но на сегодняшний день они просто слишком далеки от меня. Я не жертвую на благотворительность, потому что для меня собственное благополучие значит больше, чем выживание многих других людей. Да, это так. Значит ли это, что я аморален? Может быть». О'Грейди захотел поспорить с приятелем, но Симмонс отказался: «Я не собираюсь защищать свое мнение с точки зрения морали, а просто говорю, что чувствую, это мои личные ощущения». Перед нами как раз то самое различие между тем, что есть на самом деле, и рассуждениями о том, как все должно быть. Точно так же можно рассмотреть позиции Кирнана и Алана Райана. Да, мы предпочитаем помогать своим семьям, общинам и странам и этим можем объяснить, почему нам не удастся спасти жизни самых бедных людей. Но это не оправдывает нас с этической точки зрения, и не важно, сколько поколений наших предков не видели в такой позиции ничего дурного. Как бы то ни было, внятное объяснение, почему мы ведем себя именно так, а не иначе, необходимо, потому что оно приближает нас к пониманию того, что можно изменить.

ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ПРИРОДА

4

ПОЧЕМУ МЫ НЕ ОТДАЕМ БОЛЬШЕ?

Если бы общество можно было изменить с помощью логичных, непротиворечивых моральных рассуждений, мир был бы куда более простым местом. Даже те, кто уверен, что нам следует жертвовать больше, не всегда идут по этому пути. За последние десятилетия мы многое узнали о тех психологических факторах, из-за которых люди отказываются давать деньги на благотворительность. Теперь пришло время использовать эти знания для решения нашей проблемы: почему люди не отдают больше и как их можно убедить это делать.

Если вы все еще не знаете из собственного жизненного опыта, что люди склонны больше заботиться о собственных интересах, обратите внимание на результаты психологических экспериментов. Так, например, в одном из них ученые Дэниел Бэтсон и Элизабет Томпсон предлагали испытуемым выбрать задания для себя и для другого участника эксперимента, которого в тот момент не было в комнате. Об одном из заданий говорилось, что оно довольно интересное и связано с получением значительной пользы, а другое описывалось как скучное и бессмысленное. При этом испытуемым говорили: «Многие участники эксперимента считают, что самый честный способ распределения заданий — это дать всем равные возможности, например подбросить монетку». Им даже предлагали монетку. Причем какой стороной упала монетка, мог видеть только тот, кто ее бросал. После того как задания были распределены, все испытуемые говорили, что с моральной точки зрения самым правильным было подбросить монетку или же назначить более ценное задание другому человеку. Но примерно половина решила не бросать монетку, и более 80% из тех, кто ее не бросал, выбрали лучшее задание для себя. Еще интереснее, что, если верить участникам эксперимента, при подбрасывании монетки в 85% случаев она падала так, что лучшее задание доставалось человеку, который ее подбросил!

Но мы ведь довольно часто совершаем добрые и великодушные поступки. Запасы донорской крови в развитых странах зависят от альтруизма обычных людей, жертвующих свою кровь незнакомцам. Они жертвуют еще и свое время и соглашаются, чтобы им в вену воткнули иголку, а это ведь многим не нравится, — и в награду не получают ничего, кроме, может быть, чашки кофе или чая. Они даже не получают преимуществ, если им самим понадобится переливание крови.

Когда люди без малейшего колебания говорят, что готовы спасти тонущего ребенка, они, скорее всего, не лгут. Почему же мы не спасаем

детей в развивающихся странах, если это не требует от нас больших жертв? Дело не только в борьбе эгоизма и альтруизма, здесь задействованы и другие психологические факторы, и ниже я опишу шесть самых важных.

Идентифицируемая жертва

Исследователи пытались выяснить, какие факторы вызывают у людей альтруистическую реакцию. Они платили участникам психологического эксперимента, а затем давали им возможность сделать пожертвование в Save the Children — организацию, которая помогает бедным детям как в США, так и в развивающихся странах. Одной группе дали общую информацию о тех, кто нуждается в пожертвованиях, — там были такие формулировки: «Из-за нехватки еды в Малави страдают более 3 миллионов детей». Второй группе показали фотографию семилетней малавийской девочки по имени Рокия и сказали, что Рокия живет в страшной нищете и «с помощью вашего пожертвования ее жизнь можно изменить к лучшему».

Группа, которой рассказывали о Рокие, жертвовала куда больше денег, чем группа, получившая только общую информацию. Третьей группе предложили общую информацию, фотографию и рассказали о Рокие. Эта группа жертвовала больше, чем группа, знакомая только с общей информацией, но все же меньше, чем группа, которая получила *только* информацию о Рокие. Даже если к рассказу о Рокие добавляли рассказ о втором вполне конкретном ребенке и при этом не давали общей информации, пожертвований в среднем все равно было меньше, чем в группе, где речь шла только об одном ребенке. Участники эксперимента говорили, что испытывали более сильные эмоции, когда им рассказывали об одном ребенке, а не о двух.

Примерно такой же результат был и в другом исследовании. В нем первой группе людей рассказывали об одном ребенке, для которого нужно собрать 300 000 долларов на лечение. Второй группе говорили, что восемь детей умрут, если не получат лечения, которое для всех них стоит 300 000 долларов. И снова те, кому рассказывали об одном ребенке, жертвовали больше.

Эффект идентифицируемой жертвы порождает правило спасения: мы готовы потратить куда больше денег ради спасения конкретного человека, чем для спасения статистической жизни. Можно вспомнить историю о полуторагодовалой Джессике Макклур, которая в 1987 году упала в сухой колодец в техасском Мидланде. Спасатели два с половиной дня пытались добраться до нее, а CNN передавала репортаж об этой операции, его смотрели миллионы людей по всему миру. Они прислали столько пожертвований, что был учрежден трастовый фонд

для Джессики с капиталом, как сообщалось, миллион долларов . Между тем за те же два с половиной дня, по данным ЮНИСЕФ, около 67 500 детей умерло, потому что их семьи были слишком бедны, и их можно было бы спасти. Но это не было замечено журналистами, и на этих детей деньги не жертвовали.

Всем, кто слышал о Джессике, было ясно, что ее необходимо вытащить любой ценой. Точно так же мы не бросаем на произвол судьбы шахтеров, которых завалило в шахте, или потерявшихся моряков, хотя можно было бы спасти больше жизней, потратив деньги не на спасательные операции, а на то, чтобы предотвратить подобные ситуации или сделать их менее опасными. Точно так же в медицине: мы тратим куда больше сил и средств, и часто тщетно, для спасения конкретного пациента, а не на предупредительные меры, которые уберегли бы многих людей от заболеваний .

Судьба человека, которого мы можем идентифицировать, трогает нас куда больше, чем абстрактная информация. Причем даже не важно, насколько подробно нам его описывают. В одном из исследований испытуемых просили сделать пожертвование в пользу организации Habitat for Humanity, которая занимается жильем для нуждающихся: им говорили, что была выбрана семья для помощи либо что семья «будет выбрана». В остальном в текстах, призывавших сделать пожертвование, не было никакой разницы. Испытуемым ни в том ни в другом случае не сообщали, о какой семье идет речь, и вообще не давали никакой информации о ней. Но при этом группа, которой сказали, что семья уже выбрана, пожертвовала значительно больше .

Пол Словик, один из главных специалистов по таким исследованиям, считает, что идентифицируемый (или хотя бы определенный заранее) человек оказывается нам ближе, потому что наш мозг воспринимает реальность и решает, что нам делать, с помощью двух совершенно различных систем — аффективной и делиберативной . Аффективная система основана на эмоциональных реакциях. Она использует реальные или метафорические образы и рассказы, быстро обрабатывает их и вызывает у нас интуитивное ощущение правильности или неправильности происходящего — хорошо это или плохо. Это порождает немедленное действие. Делиберативная система включает нашу способность к рассуждению, а не эмоции: она работает со словами, числами и абстрактными понятиями, а не с образами и рассказами. Она порождает осознанные процессы, в которых мы используем логику и доказательную базу. Делиберативной системе нужно больше времени для работы, чем аффективной, и она не побуждает к немедленному действию.

Образ человека, который находится в тяжелом положении, влияет на наши эмоции. Включается аффективная система. Мать Тереза сказала об этом так: «Если я вижу массу, никогда не буду действовать, а если вижу одного человека, то буду» . Если мы на секунду задумаемся, поймем, что масса состоит из отдельных людей, потребности каждого из которых важны не меньше, чем потребности одного человека. И наш разум скажет: лучше помочь отдельному человеку *плюс* еще одному, чем только одному, а еще лучше помочь этим двоим *плюс* третьему и т. д. Мы понимаем, что наша делиберативная система права, но для матери Терезы, как и для многих других, в этом знании недостает чего-то, что воздействовало бы на эмоции так же, как образ одного-единственного человека в беде.

Доказательства, что две эти системы функционируют совершенно по-разному, были получены в результате более сложных экспериментов, проведенных той же командой исследователей, которая сравнивала реакцию людей на рассказ о девочке Рокие с реакцией тех, кому сообщили более общую информацию. На этот раз ученые пытались выяснить, влияют ли эмоции на то, как испытуемые реагируют на два разных типа информации. И снова все участники проходили один и тот же опрос, а затем одной произвольно выбранной группе предлагали эмоционально неокрашенные вопросы (например, решение математических головоломок), а другой — вопросы, которые должны были возбудить их эмоции (например: «Что вы чувствуете, когда слышите слово «младенец»?»). После этого всем предложили пожертвовать благотворительной организации часть своего гонорара за участие в эксперименте. При этом половине каждой группы давали информацию только о Рокие, а другой половине — более общую информацию о нуждающихся людях. Те, кто отвечал на эмоционально окрашенные опросы и получил информацию о Рокие, пожертвовали почти в два раза больше, чем те, кто узнал о девочке, но отвечал на нейтральные вопросы. А размеры пожертвований людей, получивших общую информацию, не зависели от вопросов, которые им задавали. Наша реакция на образы и рассказы и, соответственно, на идентифицируемых жертв зависит от эмоций, но реакция на более абстрактные факты, состоящие из слов и цифр, остается неизменной и не зависит от эмоционального состояния .

Парохиализм

250 лет назад философ и экономист Адам Смит предложил своим читателям подумать, как они относятся к тем, кто находится от них очень далеко, и представить себе, что «великая китайская империя, со всеми мириадами ее жителей, была внезапно уничтожена

землетрясением». После этого он спросил читателей, как, по их мнению,отреагирует на эту новость «гуманный европеец», у которого нет никаких специальных связей с пострадавшей частью мира.

По мнению Смита, что бы ни сказал этот человек, «он тут же вернется к своим делам или удовольствиям, будет отдыхать или развлекаться с непринужденностью и спокойствием, как будто ничего не произошло» .

После ужасного землетрясения, случившегося в китайской провинции Сычуань в 2008 году, стало ясно, что наблюдение Смита до сих пор актуально. В землетрясении погибло 70 000 человек, пострадало 350 000, почти 5 миллионов осталось без крыши над головой, но сообщение об этом впечатлило меня лишь на время. Когда я читал об этих смертях или видел по телевизору разрушения, я сочувствовал семьям пострадавших, но при этом не перестал работать, не лишился сна и даже радовался обычным повседневным вещам. Так же вели себя все, кого я знаю.

Интеллект — наша делиберативная система — воспринимает новость о катастрофе, но наша аффективная система редко возбуждается из-за сообщений о трагедиях, затронувших незнакомых людей, которые живут далеко и с которыми нас ничего особенного не связывает. Даже если мы почувствуем, что должны как-то помочь пострадавшим, наша жизнь принципиально не изменится. В лучшем случае мы дадим денег на помощь иностранцам, но все равно гораздо меньше, чем на помощь людям в собственной стране.

Из-за цунами в Юго-Восточной Азии, которое накрыло этот регион в самом конце 2004 года, погибло 220 000 человек, а миллионы стали бездомными и нищими. Жители Америки пожертвовали 1,54 миллиарда долларов на помощь пострадавшим — это была самая большая сумма, которую американцы когда-либо давали на ликвидацию последствий природных катастроф за пределами США. А на следующий год американцы пожертвовали почти в четыре раза больше, 6,5 миллиарда, пострадавшим от урагана «Катрина», когда погибло около 1 600 человек и остались бездомными совсем не так много людей, как после цунами. Во время землетрясения в Пакистане в октябре 2005 года погибло 73 000 человек, и пожертвования от американцев составили относительно небольшую сумму, 150 миллионов долларов. (Это землетрясение было единственной из упомянутых выше трех трагедий, не заснятой на видео, а значит, не было телерепортажей, которые можно было постоянно повторять.) К тому же надо учесть, что жертвы американских катастроф получают гораздо большую помощь от своего правительства, у которого намного больше ресурсов, чем у правительств стран, пострадавших от цунами и землетрясения .

Каким бы тревожным ни казалось наше относительное равнодушие к иностранцам, легко понять, почему все происходит именно так. Представители рода человеческого на протяжении миллионов лет развивались как социальные млекопитающие, чье потомство много лет нуждается в помощи родителей. Большую часть этих миллионов лет родители, не заботившиеся о детях, пока те от них зависели, были практически лишены возможности передать дальше свои гены. В нас заложено, что мы должны заботиться о детях, родственниках, тех, кто к нам ближе всего, о членах нашей маленькой племенной группы.

Даже после возникновения национальных государств, когда племенная этика отступила перед требованиями более широкого общества, интуитивное ощущение, что необходимо помогать другим людям, обычно распространялось только на соотечественников. Чарльз Диккенс в романе «Холодный дом» поддерживает такой парохизм, высмеивая «телескопическую филантропию» миссис Джеллиби, которая «видела только то, что находится не ближе Африки». Она отдает много сил проекту, посвященному образованию туземцев деревни Бориобула-Гха, живущих на левом берегу реки Нигер, но в ее доме полный беспорядок и ее собственные дети совершенно заброшены. Диккенсу легко было смеяться над миссис Джеллиби: в его время подобная филантропия выглядела фальшиво. Было трудно понять, нуждались ли люди в далеких странах в помощи, а еще труднее — найти эффективные способы такой помощи. Кроме того, в Великобритании было много бедных людей, находившихся почти в столь же отчаянном положении. Адам Смит, определяя границы нашего сочувствия к тем, кто от нас далеко, сказал: такое положение вещей, «кажется, было разумно предписано самой Природой», ведь «мы не можем ни услужить, ни причинить вред» этим людям. Если мы будем слишком из-за них волноваться, то «доставим только излишнее беспокойство самим себе и не принесем им никакой пользы».

Сегодня эти слова кажутся настолько же несовременными, как и перо, которым Смит их писал. Как доказала реакция людей на цунами в Азии, в наше время моментальной передачи информации и быстрого транспорта мы *способны* помочь тем, кто находится далеко от нас, и можем сделать это самыми различными способами, которых не было во времена Смита. Кроме того, разрыв между уровнем жизни в развивающихся странах и в странах развитых вырос настолько, что теперь у жителей индустриальных обществ больше возможностей помочь тем, кто далеко, а значит, имеет смысл на этом сосредоточиться: «далеко» — это как раз там, где находится большинство людей, оказавшихся в крайней нищете.

Ничем не поможешь

В одном исследовании участникам говорили, что в лагере беженцев в Руанде находятся несколько тысяч человек, чьей жизни угрожает опасность, а затем спрашивали, не хотят ли они сделать пожертвование, которое спасет жизни 1 500 человек. Задавая этот вопрос, исследователи каждый раз меняли число тех, чья жизнь якобы находится под угрозой, но всегда говорили, что пожертвование может спасти 1 500 человек. Оказалось, что люди с большей охотой отправляли деньги на помощь 1 500 из 3 000 человек, чем 1 500 из 10 000. В целом чем меньший процент людей можно было спасти, тем слабее было желание помочь. Похоже, мы в этом случае считаем, что людям в лагере беженцев уже «ничем не поможешь». Хотя, конечно же, тем 1 500, чья жизнь была бы нами спасена, как и их родным и друзьям, эта помощь совсем не показалась бы бессмысленной, независимо от общего количества беженцев. Пол Словик, один из авторов этого исследования, сделал вывод, что *«процент спасенных жизней часто оказывается более важен, чем количество спасенных»*: «Предполагается, что люди охотнее будут помогать спасти 80% из 100 жизней, которым угрожает опасность, чем 20% из 1 000 жизней, другими словами, будут спасать 80 человек, а не 200, хотя затраты в обоих случаях одинаковы».

Ученики школы Гленнвью, о которой шла речь в прошлой главе, говорили, что благотворительность бессмысленна, потому что «так будет всегда» или «никогда не хватит денег, чтобы помочь всем этим людям». Многие из нас поддаются тому, что психологи называют размышлениями о тщете всего сущего. Мы говорим, что помощь бедным — это капля в море, им вообще не надо помогать, потому что количество людей, нуждающихся в помощи, не уменьшится, сколько бы мы ни сделали.

Распыление ответственности

Мы меньше расположены помогать кому-то, если есть еще другие люди, которые могут помочь. Америку потрясла история молодой женщины из Нью-Йорка, Китти Дженовезе, которая была жестоко избита и убита, хотя 38 человек, живших в одном с ней доме, судя по всему, видели или слышали, что происходило, но ничего не сделали для ее спасения. Вся страна обсуждала, как так получилось, что столько людей слышали крики Дженовезе и даже не удосужились поднять трубку и позвонить в полицию. «Во что же мы превратились?» — спрашивали себя американцы [3].

После убийства Китти Дженовезе и волны публичных дискуссий психологи Джон Дарли и Бибб Латане начали изучать феномен

распыления ответственности. Они предложили студентам принять участие в экономическом исследовании. В офисе их встречала молодая женщина, она предлагала сесть и заполнить анкеты. Затем женщина выходила в соседнюю комнату, отделенную от офиса только занавеской. Через несколько минут оттуда доносились звуки, по которым можно было понять, что она залезла на стул, чтобы достать что-то с верхней полки, и упала. Она кричала: «О боже, моя нога... Я... Я... не могу пошевелить ею. Ох, моя лодыжка! Я... не могу... сдвинуть эту штуку...» Стоны и крики длились примерно минуту.

Из тех студентов, что заполняли анкеты в одиночестве, свою помощь предложили 70%. Но если с ними в комнате находился подсадной участник, который тоже заполнял анкету и не реагировал на крики, помощь предлагали только 7%. Даже если в комнате было два настоящих студента, процент предлагавших помощь был ниже, чем когда студент был один. Распыление ответственности оказывало явный затормаживающий эффект стороннего наблюдателя. Другие эксперименты дали похожие результаты.

Чувство справедливости

Никому не нравится мыть посуду, когда остальные просто стоят рядом. Точно так же желание помогать бедным может стать слабее, если человек решит, что отдает больше, чем считает справедливым. Тот, кто размышляет, не отдать ли ему большую часть своего дохода, не может не заметить, что другие люди, в том числе те, чей доход намного больше, этого не делают. Представьте себе, вы только что отправили свой первый чек на большую сумму в ЮНИСЕФ или Oxfam, а потом встретили соседей, которые вернулись из зимнего отпуска на Карибах. Они выглядят отдохнувшими, загорелыми и рассказывают вам, как им понравилось ходить на яхте и заниматься дайвингом. Что бы вы почувствовали?

Наше чувство справедливости настолько сильно, что мы готовы сами получить меньше, только бы другим не досталось больше, чем положено. В игре «Ультиматум» двум игрокам говорят, что один из них, «предлагающий», получит некую сумму, например 10 долларов, и должен будет поделиться со вторым игроком — «отвечающим». Но «предлагающий» должен сам решить, *каким образом* разделит деньги: он может предложить другому игроку больше или меньше. Если «отвечающий» отвергает сделанное ему предложение, никто ничего не получает. Играют только один раз, игроки ничего не знают друг о друге, так что не могут рассчитывать, что при следующей встрече получат обратно часть денег. Если бы игроки действовали исходя исключительно из собственных интересов, то «предлагающий» называл

бы самую маленькую сумму, а «отвечающий» соглашался бы, потому что, в конце концов, даже небольшие деньги — это лучше, чем ничего. Но представители многих культур в роли «предлагающих» часто решают разделить деньги поровну. Такое предложение всегда принимается. Бывает, что «предлагающие» поступают как настоящие экономисты и предлагают другому человеку меньше 20% суммы. И тогда большинство «отвечающих» ставят экономистов в тупик и отказываются от этого предложения. Даже обезьяны не берут награду за выполненное задание, если видят, что другая обезьяна за выполнение такого же задания получила больше.

«Отвечающие» отказывались от небольшой суммы даже во время игры с незнакомцем, которого они никогда больше не увидят, чтобы наказать «предлагающего» за несправедливость. Почему же люди (и обезьяны) действуют вопреки собственным интересам? Наиболее правдоподобное объяснение — нравственное чутье, как и чувство справедливости, развивалось в процессе эволюции, потому что помогало выживать и воспроизводиться группам, к которым принадлежали люди, обладавшие этими качествами. Социальные животные, вступающие в той или иной форме в отношения сотрудничества, обычно добиваются куда большего, чем одиночки. Если вы делаете человеку справедливое предложение, вы как будто сигнализируете ему, что с вами можно сотрудничать. И напротив, отвергая несправедливое предложение, вы показываете, что не будете мириться с угнетением, и таким образом отбиваете у других охоту вас ущемить. Чувство справедливости обеспечивает определенное социальное преимущество. Общество, в котором большая часть людей поступает справедливо, обычно развивается лучше, чем то, где все пытаются добиться пользы для себя за счет других, так как в первом случае люди больше доверяют друг другу и вступают в отношения сотрудничества.

Деньги

Насколько мы готовы заботиться о других, если единственный способ проявить заботу — это перевести деньги? Мы уже знаем, что отсутствие идентифицируемого человека, которому нужно помочь, уменьшает вероятность пожертвования. Но может быть, тот факт, что единственным реальным вариантом помощи бедным часто оказывается перевод денег, тоже ослабляет наше желание помогать людям, с которыми мы не можем вступить в контакт?

Если вы когда-нибудь читали Карла Маркса, вас не удивит мысль, что деньги портят все хорошее и благородное в отношениях между людьми. В своей ранней работе «Экономическо-философские рукописи

1844 года», которая долго оставалась неопубликованной и до середины XX века была почти никому не известна, Маркс называет деньги всеобщим средством разъединения, так как они превращают человеческие качества и черты во что-то иное. Он приводит такой пример: уродливый мужчина, обладающий деньгами, может купить «самых прекрасных женщин». Маркс считал, что деньги отчуждают нас от нашей истинной человеческой природы и от других человеческих существ.

Если бы по этому поводу высказался только Маркс, мы могли бы отмахнуться от его слов как от чересчур идеологизированных. Но вот, например, есть отчет, опубликованный в журнале Science Кэтлин Вохс, Николь Мид и Мирандой Гуд, специалистами по маркетингу и психологии, которые, кажется, даже не подозревают, что на интересующую их тему уже высказался Карл Маркс. Судя по этому отчету, по крайней мере здесь Маркс был не так уж не прав.

Вохс и ее коллеги провели серию экспериментов, в которых подталкивали людей к мыслям о деньгах. Они предлагали им, например, отгадывать зашифрованные фразы о деньгах, или же клали рядом с ними пачки банкнот из игры «Монополия», или устанавливали такие программы на компьютер, чтобы испытуемые видели на экране различные знаки валют. Другие произвольно выбранные участники эксперимента отгадывали фразы, не связанные с деньгами, не видели банкнот из «Монополии», и перед ними на экране компьютера возникали другие изображения. И каждый раз те, кого подталкивали к мыслям о деньгах, — назовем их «денежная группа» — больше отдалялись от других людей и вели себя скорее как одиночки. Люди из «денежной группы»:

- дольше не просили о помощи при решении сложных задач, хотя знали, что у них есть такая возможность;
- когда им предлагали пододвинуться поближе, чтобы поговорить с другим участником, оставляли большую дистанцию между стульями;
- для развлечения чаще выбирали такое занятие, которым можно заниматься в одиночку;
- меньше помогали другим людям;
- когда им предлагали пожертвовать часть денег, полученных за участие в эксперименте, отдавали меньше, чем другие.

Исследователи были поражены: достаточно было простых упоминаний о деньгах, чтобы сформировать такое различие в поведении. Контрольная группа предлагала около 42 минут своего времени, чтобы помочь кому-то с решением задачи, а испытуемые из «денежной группы» были готовы выделить только 25. Когда человек, изображавший из себя участника эксперимента, просил о помощи,

«денежная группа» помогала ему в два раза реже остальных. Когда им предлагали сделать пожертвование, «денежная группа» отдавала сумму почти в два раза меньшую, чем та, которую жертвовала контрольная группа .

Почему из-за денег мы реже просим о помощи или оказываем ее и не хотим быть ближе к другим людям? Вохс и ее коллеги предположили, что в те времена, когда появились первые деньги, зависимость людей от родных и друзей уменьшилась, они стали более самодостаточными. «Таким образом, — заключают они, — деньги усилили индивидуализм и уменьшили общинную мотивацию, и этот эффект до сих пор проявляется в поведении людей». Британский социолог Ричард Титмусс писал об этом почти 40 лет назад, когда разгорелась общественная дискуссия, стоит ли разрешить продавать и покупать кровь для медицинских целей. Большинство экономистов считало, что кровь — это ресурс, а запасы любого ресурса легче всего создать, если сформировать на него цену с помощью системы спроса и предложения. А эта система не может быть построена, пока британские законы запрещают продажу крови и рассчитывают на добровольные альтруистические пожертвования. В своей работе «Взаимное дарение» Титмусс писал, что такой расчет укрепляет связи внутри общества. Если кровь можно назвать в буквальном смысле бесценной, то мы все в случае медицинской необходимости должны рассчитывать, что нас спасут незнакомцы. И любой человек, не важно, богатый или бедный, может помочь обществу, подарив жизнь неизвестным ему людям. Если позволить продавать и покупать кровь, то она превратится в сырье. Тогда уже не будет потребности в альтруизме — при отсутствии достаточного количества доноров-альтруистов кровь можно будет просто купить .

Психология, эволюция и этика

Интуитивные реакции на просьбу помочь незнакомым бедным людям, которые мы обсуждали в этой главе, у многих формулируются во вполне понятное возражение: «Это несвойственно человеческой природе». На первый взгляд мысль о том, что нам следует жертвовать тем несчастным, которых мы знаем, а не тем, кого мы не знаем, выглядит абсолютно правильной. Но если чуть-чуть задуматься, она окажется не такой уж глубокой. Давайте предположим, что мы плывем на корабле в шторм и видим две перевернувшиеся яхты. Мы можем спасти либо одного человека, который схватился за перевернувшуюся яхту, либо пятерых — их мы не видим, но знаем, что они заблокированы внутри другой яхты. Мы успеем подойти только к одной яхте до того, как их выбросит на скалы, и, скорее всего, пассажиры той

яхты, к которой мы не успеем, утонут. Мы видим человека, схватившегося за яхту, знаем его имя и как он выглядит, но больше нам о нем ничего не известно и мы с ним никак не связаны. Мы не знаем ничего о тех, кто заблокирован в другой яхте, кроме того, что их там пятеро. Если нет оснований предполагать, что единственная идентифицированная нами жертва более достойна спасения, чем каждый из пяти неизвестных нам пассажиров, то нам, безусловно, следует спасти больше людей. Мало того, если мы поставим себя на место человека, нуждающегося в спасении (при том что мы не знаем, о ком из шестерых идет речь), то поймем, что нам бы хотелось, чтобы спасатели подошли к яхте, на которой пять человек, ведь это увеличит наши шансы на спасение.

Точно так же можно разобрать и другие описанные в этой главе психологические факторы. Парохиальные чувства мешают нам использовать все финансовые и технические возможности для помощи тем, кто находится за границами нашей страны, а значит, мы совершаем меньше добра, чем могли бы, если бы не останавливались на границах. Билл Гейтс, мастер глобальных технологий, сделал этические выводы из того факта, что мы все живем в едином мире. Его филантропическая деятельность направлена прежде всего на то, чтобы сделать как можно больше добра всему миру в целом. Как-то корреспондент журнала Forbes спросил у Гейтса, какой совет он мог бы дать следующему президенту США, чтобы улучшить американскую конкурентоспособность и инновации. Гейтс отказался отвечать и сказал: «Я больше думаю о том, как улучшить положение во всем мире, чем о соотношении сил. А иначе можно и до такого договориться: «Знаете, Вторая мировая война была хорошим делом, потому что, когда она закончилась, США оказались в более выгодном положении, чем другие страны» .

Идею, что помогать бессмысленно, еще труднее обосновать, чем парохиализм: она фокусирует наше внимание на тех, кому мы не можем помочь, а не на тех, кому можем. Слова «капля в море» в ответ на предложение сделать пожертвование означают: человек отрицает, что его деньги могут помочь конкретным людям, семьям или даже деревням, и не признает, что пользы не будет меньше оттого, что осталось еще много нуждающихся, которым мы помочь не смогли.

Есть люди, которых интуитивно привлекает идея распыления ответственности. Такой человек считает, что важнее спасти тонущего ребенка, чем помочь бедным, если он единственный способен спасти этого ребенка, а 10 миллионов детей, умирающих каждый год из-за нищеты, могут быть спасены еще миллиардом людей. Да, миллиард людей *мог бы* помочь детям, которых спасет ваше пожертвование, но

зачем об этом говорить, если мы знаем, что они им не помогут? Или же поможет так мало людей, что все 10 миллионов спасти не удастся.

Поведение, которое помогало выживать и размножаться нашим предкам, не принесет никакой пользы ни нам, ни нашим потомкам в сегодняшней, совершенно изменившейся ситуации. Даже если какие-то наши чувства или действия все еще связаны с выживанием и размножением, то, как признавал сам Дарвин, это еще не значит, что они правильны. У эволюции нет моральной составляющей. Подход к человеческой природе с точки зрения эволюции дает возможность объяснить разницу в чувствах, которые мы испытываем к конкретному человеку и к массе людей или же к близким нам людям и к тем, кто далеко от нас, но он не оправдывает подобных чувств.

Сказать, что потребности других людей должны быть нам так же дороги, как наши собственные, еще не значит почувствовать это. Потому-то мы и не реагируем на призыв спасти самых бедных людей на земле так, как реагировали бы, если бы речь шла о ком-то, кто находится непосредственно у нас перед глазами. Скептики сомневаются, что разум может заставить нас вести себя более этично. Они говорят, что все зависит от наших потребностей и желаний, от того, что нам кажется хорошим или плохим, привлекательным или отталкивающим. Они утверждают, что понимание нашей природы и доводы разума — другими словами, то, что пишут философы и что составляет большую часть этой книги, — никогда никого не подтолкнут к действиям.

Вот маленький пример, которым можно это опровергнуть. В той самой статье о бедности в мире, что читали ученики школы Гленнвью, я написал телефоны, по которым можно позвонить и сделать пожертвование в ЮНИСЕФ или в американское отделение Oxfam. Как рассказали мне сотрудники этих организаций, за месяц после выхода статьи звонки на эти номера принесли примерно на 600 000 долларов больше, чем обычно. Конечно, это не такая большая сумма, если вспомнить, сколько людей читает по воскресеньям The New York Times. Но все равно статья убедила многих сделать пожертвование. Некоторые из этих доноров продолжают давать деньги на благотворительность до сих пор. Через несколько лет после выхода статьи мне сказали, что какая-то женщина пришла в офис Oxfam в Бостоне, вынула из сумки тщательно сложенную газету и сказала сотрудникам, что она собиралась сделать пожертвование с того момента, как прочла статью. С тех пор она стала одним из крупнейших благотворителей. Так что подобные тексты могут действовать на людей, и это одна из причин, по которым я решил написать эту книгу.

А теперь давайте взглянем на тех, кто откликается на призывы помочь, и подумаем, что можно сделать, чтобы подтолкнуть других действовать так же.

5

СОЗДАНИЕ КУЛЬТУРЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

30 лет назад в доме Криса Эллингера раздался звонок, который изменил его жизнь. На другом конце провода был брокер, посоветовавший ему вложить деньги в ценные бумаги. Крис удивился, потому что денег у него было очень мало. Оказалось, брокер раньше Криса узнал, что бабушка оставила ему в наследство 250 000 долларов. Как поступить с этими деньгами? Крис жил в Филадельфии среди людей, боровшихся за социальную справедливость, и прекрасно понимал, что ему повезло больше других. Он спросил себя: как можно быть богатым, когда вокруг так много бедных людей? Вскоре Крис начал делать пожертвования, отдавая от трети до половины дохода от своих новых инвестиций. Он думал о том, чтобы пожертвовать больше, но боялся, что будет «слишком много», хотя довольно смутно себе представлял, что бы это могло значить. Слишком много и неразумно? Слишком много и неосторожно? Больше, чем жертвует большинство людей? Он спросил у родственников, сколько они отдают на благотворительность, но оказалось, что никто не хочет об этом говорить.

Через восемь лет Крис приехал на конференцию филантропов. Одна из лекторов спросила сидящих в зале, есть ли среди них кто-то, кто всерьез думает отдать на благотворительность большую часть своего богатства. Несколько человек, включая Криса, подняли руки. Через некоторое время четверо из этих людей начали встречаться и обсуждать, как им лучше пожертвовать не только свой доход, но и большую часть капитала. Они поддерживали друг друга и увеличили пожертвования. Трое из них отдали на благотворительность больше половины своего состояния. Так возникла Лига 50%, в которой к 2008 году стало больше 100 членов, и входят в нее не только богатые, но и люди со средним достатком. Для того чтобы вступить в Лигу 50%, необходимо пожертвовать по крайней мере половину своих денег или же половину своего дохода за последние три года.

Пример Лиги 50% показывает, что при поддержке друзей--единомышленников люди могут сделать куда больше, чем считали возможным, и даже пожертвовать больше, чем считали возможным. Вряд ли стоит рассчитывать, что кто-нибудь, кроме крошечной группы людей, отдаст больше половины своего состояния или дохода. Но имеет смысл задать вопрос: что можно сделать для создания культуры благотворительности, способной противостоять различным

психологическим факторам, мешающим нам, как мы видели в предыдущей главе, помогать бедным, которые находятся далеко от нас?

Делать все открыто

Чувство справедливости мешает нам давать деньги на благотворительность, когда другие этого не делают, но есть и противоположная зависимость: мы скорее совершим правильный поступок, если будем думать, что другие тоже так поступают. Вернее, мы стремимся делать то, что делает наша референтная группа — те, с кем мы себя идентифицируем. Различные исследования показывают, что размер пожертвований зависит от нашего представления о том, сколько отдают другие. Психологи Чжен Шан и Рейчел Кросон во время кампании по сбору средств, которую проводил один американский общественный радиоканал, проверили, меняется ли размер пожертвования, если человеку сообщают, что предыдущий звонивший перечислил определенную сумму. Они выяснили, что, если упоминалась сумма, близкая к верхней границе обычного пожертвования (точнее, составлявшая примерно 90% максимума), люди давали намного больше, чем представители контрольной группы, которым этого не говорили. Более того, доноры, узнавшие, что другой человек пожертвовал большую сумму, через год в два раза чаще перечисляли деньги снова. Люди, получившие аналогичную информацию по почте, реагировали примерно так же.

Иисус призывал нас не трубить на каждом углу, что мы помогаем бедным, «как делают лицемеры в синагогах и на улицах, чтобы прославляли их люди». Он говорил, что нужно помогать тайно, чтобы даже наша левая рука не знала, что делает правая. Только тогда нас ждет награда, но на небесах, а не на земле. Конечно, многие считают, будто те, кто дает деньги, «чтобы прославляли их люди» или чтобы улучшить свою репутацию, *на самом деле*, если никто на них не смотрит, совсем не щедры. Когда люди под грохот оркестра жертвуют большие суммы, мы подозреваем, что на самом деле они хотят с помощью своей филантропической деятельности приобрести определенный социальный статус и привлечь всеобщее внимание к своему богатству и щедрости. Но какое это имеет значение? Разве тот факт, что деньги пойдут на доброе дело, не важнее того, что они были пожертвованы из «благородных» соображений? А если люди трубят в трубы о своем пожертвовании и подают тем самым пример другим, то это только лучше.

Не только Иисус восхвалял тех, кто тайно помогает бедным. Еврейский философ XII века Маймонид описал лестницу, ведущую на небеса, на которой он распределил различные способы давать

милостыню. Для Маймонида было важно, чтобы тот, кто получает деньги, не чувствовал себя обязанным дающему их и не был публично унижен из-за своей бедности. Поэтому он считал, что жертвовать открыто менее благородно, чем жертвовать анонимно, не зная, кто получит твою помощь. Но в то время раздача милостыни была ограничена общиной: донор и получатель жили рядом и, скорее всего, их пути ежедневно пересекались. В наш век глобальной филантропии вероятность, что получатель будет страдать, чувствуя себя обязанным донору, намного меньше, и сегодня гораздо важнее думать не об этом, а о том, как развивать культуру благотворительности.

Конечно, желание человека увековечить свое имя иногда доходит до абсурда. Вот как описывает театральный обозреватель The New York Times Чарльз Ишервуд открытие нового здания Шекспировской труппы в Вашингтоне. Само здание называется «Сидни Харман холл», но, судя по всему, на него пожертвовал деньги не только Сидни Харман.

«Вы проходите через вестибюль имени Арлин и Роберта Когод. Оттуда вы можете подняться в партер или по Большой западной лестнице Фонда Морриса и Гвендолин Кафриц, или по Большой восточной лестнице Фонда Филипа Л. Грэма... Если у вас есть время выпить перед спектаклем, вы можете расположиться на западной террасе партера имени Джеймса и Эсти Адлер или же на восточной террасе партера — довольно безличной, потому что называется она «Америкэн Эйрлайнз». Не забудьте сдать свое пальто в раздевалке имени «Кэссиди энд Ассошиэйтс» и только после этого отправляйтесь в зал имени Лэндона и Кэрол Батлер, чтобы смотреть спектакль» .

Ишервуд с сожалением замечает, что эти «филантропические граффити» противоречат «альтруистическому духу» благотворительности на благо общества. (Можно, конечно, задуматься, зачем людям, пронизанным «альтруистическим духом», давать миллионы на строительство роскошного нового театра в столице одного из самых богатых государств мира, но в устах театрального критика такая мысль звучала бы довольно странно.) Как бы то ни было, нам известно: если люди видят, что кто-то дает на благотворительность много денег, они и сами будут жертвовать больше. Так что нам не следует слишком волноваться о причинах, по которым они это делают.

А вот призывать их чаще рассказывать о размерах своих пожертвований — это как раз правильно. Ведь тогда другие люди, скорее всего, станут отдавать больше денег. А если они тоже будут говорить об этом, то эффективность их пожертвования увеличится, и через одно или два десятилетия объем средств, направленных на благотворительность, существенно возрастет.

Как раз к этому стремился Крис Эллингер, когда с женой Анной организовал Лигу 50%. Они вместе с остальными членами лиги решили открыто рассказывать о своих пожертвованиях, чтобы вдохновить других и изменить представление о том, какие суммы, отданные на благотворительность, можно считать нормальными и разумными. Истории членов Лиги 50% публикуются на сайте этой организации. Вот некоторые из них.

- Энни Беннет каждый год берет себе 28 000 долларов из прибыли, которую приносит ее маленький бизнес, а оставшиеся 30 000 перечисляет американской организации Prevent Child Abuse America.

- Том Хси и его жена Бри решили жить на сумму меньшую, чем средний доход в США (на момент написания этой книги — 46 000 долларов в год). В 2006 году они со своей годовалой дочкой жили на 38 000 долларов в год. Если Хси, которому сейчас 36 лет, зарабатывает больше, то они и жертвуют больше, в основном христианским организациям, помогающим беднякам в развивающихся странах. Хси говорит, что не знает, спасли ли его пожертвования чужие жизни, но он уверен, что спас свою: «Я бы мог прожить скучную и бессмысленную жизнь. Но мне повезло — в моей жизни есть служение и смысл».

- За 13 лет Хал Тауссиг и его жена отдали почти всю прибыль, которую приносил их бизнес, — около 3 миллионов долларов. Теперь Тауссиг пишет: «Мы прекрасно живем на свою пенсию, и это вдохновляет нас жертвовать еще больше». Когда люди восхищаются его щедростью, он отвечает: «Если честно, я так получаю кайф от жизни».

- Больше 20 лет назад Чак Коллинз, внук производителя мясной продукции Оскара Майера, отдал свое наследство в фонды, поддерживающие социальные изменения. Сейчас Коллинз — один из основателей организации «Ответственное богатство». Он считает, что унаследованные деньги дурно влияют как на детей, так и на общество. «Ответственное богатство» активно участвует в кампании, цель которой — добиться от американского Конгресса сохранения налога на наследство.

- Том Уайт мог бы быть очень богатым человеком: его отец основал исключительно успешную строительную компанию, а сам Том сделал ее самой крупной в Бостоне. Но в 1983 году он познакомился с Полом Фармером, который был тогда студентом Гарвардской медицинской школы и уже основал маленькую клинику на Гаити. Уайта настолько вдохновила преданность Фармера заботе о бедных, что он отдал «десятки миллионов» долларов организации Partners in Health — она оказывает медицинскую помощь крестьянам на Гаити и в Перу. Уайт считает, что «грех сидеть на своих миллионах, когда знаешь о существовании людей, которые умирают от голода».

- Джона Хантинга до сих пор можно назвать богатым, несмотря на то что последние 30 лет он отдавал на благотворительность по крайней мере 50% своего дохода, а последние 10 лет — все 100%. Его отец был одним из основателей фирмы Steelcase, самого большого производителя офисного оборудования в мире. Когда в 1998 году компания провела IPO, Хантинг стал обладателем акций стоимостью 130 миллионов долларов. Он основал фонд, Beldon Fund, цель которого поддерживать здоровую и устойчивую жизнь на нашей планете, и пожертвовал ему 100 миллионов долларов. Хантинг планирует отдать на благотворительность и остаток своего наследства .

Нуждающиеся обретают лицо

Ориентируясь на наше желание помогать только тем людям, которых мы знаем, британская организация Foster Parents Plan разработала программу, связавшую бедных детей из развивающихся стран с «приемными родителями» из богатых государств. «Родители» отправляют деньги на покупку еды, одежды и на образование, а в ответ получают письма от «своего» ребенка. Такой подход помогает преодолеть пять из шести упомянутых выше психологических барьеров, мешающих нам помогать бедным. «Приемные родители» не только помогают известному им ребенку, но и понимают, что их помощь не напрасна. Ведь они получают от ребенка письма с рассказом о том, как они изменили его жизнь, и им не надо фокусироваться на других людях, которым они не смогли помочь. Они осознают ответственность перед «своим» ребенком. Если они перестанут присылать деньги, ребенок может остаться без еды, одежды или без образования — нет никаких гарантий, что кто-то другой будет помогать этому конкретному ребенку. Чувство справедливости таких «родителей» удовлетворено, ведь они поддерживают всего одного ребенка — а это обычно не становится слишком тяжелым бременем — и знают, что многие люди поступают так же. И хотя этот ребенок находится далеко, сама мысль, что они стали «приемными родителями», сделала его частью семьи и помогла преодолеть барьер парохизма. Единственный барьер, который не получилось преодолеть, — помощь может быть только денежной.

Такой вариант кажется почти идеальным способом использовать чувства богатых людей для помощи бедным людям в далеких странах. Но у этого успеха есть обратная сторона: отправка денег конкретным детям — не слишком эффективный способ помощи. Мы не помогаем семьям начать самим заботиться о себе, а ситуация, когда одни дети получают деньги, а другие — нет, может породить зависть и раздоры. Такие проблемы, как отсутствие нормальной питьевой воды,

канализации и медицинских услуг, можно решить только с помощью проектов, которые осуществляются не на семейном, а на общинном уровне. Надо отдать должное Foster Parents Plan, они это поняли, изменили свое название на Plan International и стали больше заниматься проблемами общин. Они из всех сил пытаются сохранить привлекательность работы с идентифицируемым ребенком, по-прежнему предлагают потенциальным донорам «спонсировать ребенка» с помощью пожертвований в размере от 24 до 34 долларов в месяц, дают возможность писать ребенку письма и получать письма от него, навещать своего подопечного и отправлять ему «небольшие подарки». Но при этом потенциальным спонсорам говорят: «Ваши деньги не идут конкретному ребенку, которого вы спонсируете. Для того чтобы программа могла эффективно использовать свои фонды, деньги, поступающие от всех спонсоров, направляются на поддержку общин по всему миру» .

Правильные призывы

Некоторые страны, изучив механизмы человеческого поведения, смогли добиться того, что число их граждан, готовых стать донорами органов, резко увеличилось. Можно ли достичь того же в сфере помощи бедным? В Германии только 12% населения зарегистрированы как потенциальные доноры органов в случае смерти мозга. В Австрии количество людей, готовых отдать свои органы, достигает поразительной цифры 99,98%. Немецкая и австрийская культуры не так уж сильно различаются, откуда такая готовность? Скорее всего, дело не в ней. Разница объясняется тем, что в Германии потенциальные доноры органов должны зарегистрироваться, а в Австрии вы, если не заявили о своем нежелании, автоматически становитесь потенциальным донором. Похожее соотношение мы наблюдаем по всей Европе. В четырех странах, где необходимо зарегистрировать свое согласие, доля потенциальных доноров даже после массовой пиар-кампании достигала *максимум* 27,5%. В семи странах, где от донорства нужно отказываться, их было *минимум* 85,9% .

Мы редко меняем заводские настройки на своем компьютере, и точно так же настройки «по умолчанию» могут оказать сильное влияние на наше поведение, а в случае с донорством органов — спасти тысячи жизней.

Сегодня мы вновь наблюдаем рост интереса к тому, как подтолкнуть людей к принятию более правильных решений. Преподаватели экономики и права Ричард Талер и Касс Санстейн написали книгу «Nudge: архитектура выбора», в которой призывают использовать варианты «по умолчанию» . Даже принимая решения в собственных

интересах, мы часто делаем неразумный выбор. Когда наемным работникам предлагают самим делать пенсионные отчисления, они часто отказываются несмотря на понятную финансовую выгоду в будущем. А если наниматель автоматически включает их в систему пенсионного страхования, дав при этом возможность выйти из нее, количество участников резко возрастает .

Напрашивается вывод: можно достаточно легко подтолкнуть человека к преодолению апатии, мешающей делать то, что, как он и сам понимает, было бы разумно. Правильный стимул — исходящий от властей, корпораций, волонтерских организаций и даже от нас самих — может помочь нам сделать то, что действительно нужно, и мы это понимаем.

Интересный способ применения такого стимула был реализован в инвестиционном банке Bear Stearns. К сожалению, в 2008 году во время кризиса субстандартного ипотечного кредитования он был продан банку JPMorgan Chase, но сути истории это не меняет. Руководители Bear Stearns боролись с апатией и эгоизмом среди своих сотрудников и старались поступать правильно. На сайте банка были перечислены важнейшие принципы его деятельности, среди них преданность делу филантропии и идея, что личное участие в благотворительности лежит в основе гражданской ответственности и способствует формированию более гармоничной личности. И эти слова не были простой рекламой. Все руководство компании, примерно 1 000 самых высокооплачиваемых сотрудников, должно было отдавать как минимум 4% своей зарплаты и бонусов некоммерческим организациям и подтверждать это своими налоговыми декларациями. В 2006 году они пожертвовали более 45 миллионов долларов на благотворительность. Джеймс Кейн, который был тогда председателем правления компании, рассказывал, что эта традиция — часть корпоративной культуры и что большинство сотрудников испытывает «невероятное удовлетворение», жертвуя на благотворительность. Об этом же говорила Мишель Сегалла, занимавшая на тот момент пост управляющего директора Bear Stearns. По ее словам, подобная политика «вынуждает делать то, что ты и так хотел бы сделать». Кроме того, Сегалла отметила, что сотрудники Bear Stearns разговаривали о благотворительности чаще, чем сотрудники другой финансовой фирмы, где она раньше работала. Там подобные беседы вызвали неловкое чувство: никто не знал, как к благотворительности относятся другие. А в Bear Stearns директора отправляли друг другу информацию о понравившихся проектах и таким образом формировали связи, благодаря которым пожертвования становились еще более эффективными .

Банк Bear Stearns внес свой вклад в развитие культуры благотворительности и повлиял на других. Всего через четыре дня после публикации в The New York Times статьи о политике обязательных пожертвований в Bear Stearns конкурировавшая с банком компания Goldman Sachs объявила о создании нового благотворительного фонда — Goldman Sachs Gives, куда совладельцы договорились переводить часть своих доходов. Конкретные цифры названы не были, но Goldman Sachs одновременно рассказала о повышении максимума своих ежегодных встречных пожертвований с 10 000 до 20 000 долларов. В рамках программы встречных пожертвований банк удваивает пожертвования определенных сотрудников, но не совладельцев.

Другие корпорации тоже помогают своим сотрудникам жертвовать время или деньги на добрые дела. Сеть супермаркетов Whole Foods Market отдает как минимум 5% своих доходов НКО и позволяет сотрудникам пропускать вплоть до 20 часов рабочего времени в год без вычетов из зарплаты — ради полезной волонтерской деятельности. Google создал свое собственное новаторское филантропическое отделение, Google.org, пообещав отдавать 1% своей прибыли и капиталов венчурных предприятий на помощь миру. Google.org поддерживает такие проекты, как зеленые источники энергии, информирование людей в развивающихся странах о доступных государственных услугах, разработка способов прогнозирования засух до того, как они приведут к голоду, и вспышек болезней, которые могут превратиться в пандемии. Сотрудники Google могут уделять 20% рабочего времени участию в проектах Google.org .

Если бы все крупные корпорации, университеты и другие компании отчисляли в пользу организаций, сражающихся с бедностью в мире, по 1% зарплаты всех своих сотрудников, *кроме тех*, кто отказался от участия в этой схеме, это подтолкнуло бы множество людей к благотворительности и дало бы дополнительные миллиарды на борьбу с бедностью. Сумму или процент можно было бы установить экспериментально. Если большинству работников не понравятся отчисления в 1%, можно попробовать их уменьшить. Есть еще вариант создать прогрессивную шкалу, чтобы для тех, у кого заработок выше, автоматически генерировалась большая сумма пожертвований. Самое главное, чтобы размер автоматических пожертвований не превышал той психологической отметки, после которой большинство людей вышло бы из программы, и тогда окажется, что практически все сотрудники ее поддерживают. Эта идея может сейчас показаться странной, но, если бы ее реализовали несколько корпораций или институтов, она могла бы стать популярной.

Эгоизм — это не обязательно норма

Если корпорации считают благотворительность нормальным явлением, а люди, которые в ней участвуют, открыто рассказывают, как много они жертвуют, у их коллег появляется стимул поступать так же. К тому же они начинают сомневаться в столь характерной для всей западной и особенно американской культуры идее, что эгоистичное поведение — это норма.

Алексис де Токвиль, сделавший в годы становления США много тонких наблюдений об особенностях американской души, писал об этой норме еще в 1835 году: «Американцам нравится объяснять почти все, что они делают, принципом личного интереса». Он заметил, что жители Америки, как и все остальные люди, вдохновляются спонтанным естественным желанием помогать другим людям, но предпочитают это скрывать. И по контрасту с европейцами «практически никогда не бывают готовы признать, что они действительно поддаются подобным эмоциям» .

Несмотря на то что популярность филантропии растет, в некоторых кругах, и не только в Америке, все еще не принято быть альтруистом. У британца Хью Дэвидсона, бывшего президента филиалов компании Playtex в Канаде и в Европе, автора нескольких популярных книг о маркетинге и бизнес-менеджменте, есть собственный благотворительный фонд, но при этом он пишет: «Если вы филантроп, не стоит рассказывать друзьям, что вы тратите деньги на благотворительность. Это звучит ужасно глупо» . Напрашивается вывод: многие из нас не только считают, что большинство людей *на самом деле* действуют исходя исключительно из личных интересов, но и уверены, что так и *должно быть*. Возможно, они и не вкладывают нравственного смысла в слово «должно», но все равно употребляют его, потому что полагают: поступать по-другому было бы глупо или иррационально.

И наоборот, если люди действуют, не руководствуясь собственной выгодой, мы начинаем их в чем-то подозревать, особенно если их действия тщательно продуманны (а не спонтанны, как прыжок на рельсы в метро ради спасения человека). Когда знаменитости вроде Анджелины Джоли или Мадонны поддерживают организации, помогающие бедным, мы допускаем, что у них есть на то тайные эгоистические причины. Мы легко соглашаемся с предположением, что они поступают так только ради рекламы. Самоотверженность обычно вызывает у нас неловкие чувства. Может быть, именно поэтому мы понимающе улыбаемся, когда слышим о людях, жертвующих много денег, чтобы в их честь назвали концертный зал или крыло картинной

галереи. Это убеждает нас, что донор на самом деле не бескорыстен и его поведение не угрожает нашим представлениям о человеческой мотивации.

Этому феномену было посвящено несколько исследований. Например, в одном из них студентам рассказывали о предложении урезать бюджет на изучение болезни, которой болеют только женщины. Затем студентов просили предположить, какой процент мужчин и женщин будет выступать против этого, и опрошенные сильно преувеличивали воздействие фактора половой принадлежности на позицию людей. В другом случае участники предположили, что практически все курильщики будут выступать против повышения налогов на сигареты и против ограничений на курение в общественных местах, а абсолютно все некурящие будут одобрять подобные меры. На самом деле отношение людей не было так сильно связано с привычкой к курению или ее отсутствием. По мнению психолога Дэйла Миллера, в подобных проблемах, затрагивающих общество в целом, «реально слабое воздействие личной заинтересованности резко контрастирует с предполагаемым ее существенным воздействием». Мало того, отношение студентов к обсуждавшимся вопросам часто противоречило их интересам, так, например, мужчины, участвовавшие в исследовании, нередко выступали против предложения урезать бюджет на исследование женской болезни, но они же предполагали, что большинство мужчин выскажется за. По итогам исследования Миллер сформулировал вопрос: «Почему люди признают теорию личной заинтересованности, хотя в своей повседневной жизни они редко видят доказательства того, что она работает?»

Дэйл Миллер начал поиски ответа с эксперимента, который проводил экономист Роберт Франк. Франк спрашивал студентов в начале и в конце семестра: вернули бы они конверт с сотней долларов потерявшему его человеку? Студенты, занимавшиеся в течение семестра экономикой, обычно говорили, что не вернули бы конверт. А студенты, изучавшие астрономию, считали, что поступили бы по-другому. Может быть, студенты-экономисты пришли к выводу, что все люди действуют в соответствии со своими личными интересами. (Между прочим, экономисты считают, что курильщики одобряют повышение налога на сигареты, так как хотят бросить курить и надеются, что налоги помогут им сделать это.) Но чтобы оказаться под влиянием эгоистической нормы, не обязательно изучать экономику. На всех людей, живущих в развитом обществе, постоянно обрушивается информация о том, как экономить деньги, или как их больше заработать, или как улучшить свой внешний вид или приобрести новый статус. Все это укрепляет убеждение, что есть вещи, к которым все

стремятся, и именно эти вещи что-то значат в нашей жизни. Представление о нормальности эгоизма настолько сильно, что в какой-то степени присуще даже НКО, зависящим от альтруизма волонтеров. Психологи Ребекка Ратнер и Дженнифер Кларк попросили волонтеров движения «Студенты против пьяного вождения» прочитать анкеты двух человек, которые хотели бы к ним присоединиться. Анкеты различались только в одном пункте: в анкете первого студента было написано, что его сестра погибла по вине пьяного водителя, а в анкете второго — что он хочет заниматься очень важным делом. Волонтеры в основном высказались в пользу того кандидата, чья сестра погибла. Ратнер и Кларк предположили, что, с точки зрения волонтеров, судьба сестры определила личную заинтересованность кандидата. Волонтеры с некоторым подозрением отнеслись к кандидату, который руководствуется отвлеченными альтруистическими мотивами. В этом, как и во многих других случаях, подозрительное отношение к людям с альтруистическими мотивами кажется контрпродуктивным. Вряд ли этой организации удастся добиться своих целей, если ее будут поддерживать только те, кто пережил личную трагедию по вине пьяного водителя .

Многие из нас в это не верят, но в обыденной жизни люди совершают множество альтруистичных поступков и проявляют заботу о других (пусть даже, как мы увидели в предыдущей главе, не о самых бедных людях в мире). Но, как обнаружил социолог Роберт Вутноу, даже те, кто действует из альтруистических соображений, часто дают эгоистические, иногда совершенно неправдоподобные объяснения своим поступкам. Так, некоторые волонтеры помогали совершать добрые дела, но говорили, что «им просто надо было чем-то заняться» или «хотелось выйти из дома». Они не были готовы признаться: «Я просто хотел помочь».

Литература знает множество героев вроде мольеровского Тартюфа, который притворялся бескорыстным, а на самом деле стремился к собственной выгоде. Мы называем таких людей лицемерами. Но нам известно гораздо меньше альтруистов, что притворяются эгоистами, и, по-моему, не существует специального слова, которым можно было бы их назвать.

В своей книге «Проявления сострадания» Вутноу приводит поразительный пример подобного поведения. Мы не знаем, каким образом Джек Кейзи зарабатывает на жизнь, но он тратит на волонтерскую работу по крайней мере 15 часов в неделю. Джек состоит в местной пожарной дружине и в отряде спасателей, преподает школьникам основы первой помощи и безопасного поведения на улице. Во время одной спасательной операции он переплыл озеро, вода в

котором была ледяной, и спас жизнь женщины. Но при этом Кейзи все равно утверждает, что собственные интересы для него важнее всего. Во время спасательных операций «на первом месте я, на втором моя команда, на третьем — пострадавший». Когда Кейзи слышит, что люди хотят вступить в отряд спасателей ради помощи другим, он всегда говорит, что это неправда: «В глубине души у каждого из них есть своя собственная эгоистичная причина — на самом деле они делают это для самих себя».

Как считает Вутноу, Кейзи не хочет, чтобы его считали человеком с большим сердцем, образцом для подражания или тем, кто творит добро. А это, в свою очередь, связано с социальной нормой, осуждающей «слишком добрых», и нашим убеждением, что забота о других — это скорее исключение, чем правило.

При этом Вутноу отмечает, что в самой разной волонтерской деятельности принимает участие такое количество американцев, что со статистической точки зрения это нельзя назвать отклонением от нормы. Такое поведение можно считать девиантным только исходя из распространенных эгоистических представлений.

Вокруг нас множество доказательств того, что люди действуют по неэгоистическим причинам. Они оставляют чаевые в ресторанах, куда не собираются возвращаться, а иногда даже в городах, куда не думают больше приезжать. Они сдают кровь для незнакомых людей, хотя донорство не даст преимущества, если им самим понадобится переливание. Они участвуют в выборах, даже когда практически нет надежды, что их голос изменит соотношение сил. Все это дает возможность предположить, что представление о личной заинтересованности как о норме — это идеологическая посылка, которую опровергают доказательства из обычной жизни. Мы просто находимся в плену у мысли, что быть эгоистичным — нормально, и стремимся соответствовать распространенным представлениям, поэтому и рассказываем о проявлениях своего сочувствия, облекая их в эгоистичную оболочку. В результате мы как будто подтверждаем нормальность личной заинтересованности и постоянно воспроизводим такое поведение. Норма, несмотря на свою вредоносность, закрепляет сама себя, становится самоисполняющимся пророчеством: чем сильнее наше убеждение, что никто больше не поступает альтруистично, тем реже мы сами будем так поступать.

Однажды философ Томас Гоббс, который жил в XVII веке и, как известно, утверждал, что все наши действия определяют соображения личной выгоды, шел по лондонской улице и подал монету нищему. Его спутник решил поймать философа на несоответствии его идей и действий и сказал Гоббсу, что тот только что опроверг собственную

теорию. «Ничего подобного, — ответил Гоббс, — я дал денег, потому что мне было приятно увидеть радость бедного человека». Таким образом Гоббс избежал опровержения своей теории и расширил понятие личной выгоды так, чтобы оно могло сочетаться с проявлениями великодушия и сострадания. И это напоминает нам, что эгоизм можно понимать как в широком, так и в узком смысле. Давние споры, способны ли люди на искренний альтруизм, на практике значат меньше, чем вопрос, как мы понимаем собственные интересы. Всегда ли мы должны толковать их узко, концентрируясь на приобретении богатства и влияния для себя? Должны ли мы считать, что в наших интересах демонстрировать свою экономическую успешность, покупая как можно больше дорогих вещей? А может быть, радость от помощи другим людям тоже в наших интересах? Члены Лиги 50% обнаружили, что благотворительность придавала смысл, наполненность и даже кайф их жизни, которая иначе была бы куда менее приятной. Значит ли это, что такая благотворительность эгоистична? Тогда нам нужно побольше таких эгоистов.

О ПОМОЩИ ДРУГИМ ЛЮДЯМ

6

СКОЛЬКО СТОИТ СПАСТИ ЖИЗНЬ И КАК ПОНЯТЬ, КАКИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛАЮТ ЭТО ЛУЧШЕ ДРУГИХ

Идея, что нам следует больше делать для спасения людей, живущих в нищете, предполагает, что мы можем себе это позволить — и физически, и финансово. Но так ли это? Если да, каким организациям нам перечислять деньги? Финансисты Холден Карнофски и Эли Хассенфельд изучают этот вопрос уже несколько лет. В 2006 году, когда им еще не было 30, они уже зарабатывали больше, чем могли потратить. Карнофски и Хассенфельд решили пожертвовать часть своих денег на благотворительность, но вскоре выяснили, что это не так-то просто. Как опытные сотрудники хедж-фонда, они не хотели вкладывать деньги, не получив сначала подробной информации о принципах работы организации, которую они выберут. Карнофски и Хассенфельд попросили шестерых друзей им помочь и вместе стали запрашивать у различных организаций информацию об их целях и деятельности. В ответ прислали «множество красивых, но совершенно бесполезных рекламных материалов с фотографиями веселых овечек и счастливых детей». Тогда они стали звонить в благотворительные организации и задавать подробные вопросы о том, куда идут деньги. Оказалось, что откровенный ответ получить на удивление сложно. Один

представитель НКО обвинил их в попытке украсть важную информацию. Другой ответил, что такие сведения конфиденциальны.

Как найти фонды, которые действительно что-то делают

Вы наверняка слышали о проблемах, связанных с тем, как различные благотворительные организации тратят средства, в частности обсуждения, какой процент собранных денег идет непосредственно на помощь людям, а какой — на административные расходы. Сайт под названием Charity Navigator занимается этим вопросом и публикует список организаций, у которых отношение административных расходов к доходам самое большое. Сейчас, когда я пишу эту книгу, вверху списка находится организация, чьи административные расходы составляют 77% собранных денег. К сожалению, разоблачение неэффективных или же просто мошеннических организаций часто уменьшает пожертвования НКО, которые работают лучше. Вам, скорее всего, не захочется отдавать свои 100 долларов, если только 23 из них будут эффективно использованы.

Созданная в 2001 году организация Charity Navigator претендует на то, чтобы считаться самым большим и популярным в Америке экспертом по оценке благотворительных организаций. Она собирает разную полезную информацию, включая процент от дохода НКО, идущий на административные расходы. Эти цифры показывают нам, что большинство благотворительных организаций старается делать так, чтобы их административные и фандрайзинговые расходы не превышали, а иногда и были намного меньше 20% их доходов. Но даже оценки Charity Navigator не дают ответа на важнейший вопрос, заданный Карнофски и Хассенфельдом: как понять, что НКО действительно помогает тем людям, которым должна помогать? Данные о процентах не всегда отражают полную картину, как минимум потому, что их берут из налоговых деклараций, которые заполняют сами благотворительные организации. Эти декларации никто не проверяет, и достаточно опытные и изобретательные бухгалтеры могут уменьшить разрыв между административными и программными расходами. Например, сотрудники головного офиса организации могут выполнять административную работу, связанную с конкретной программой, и одновременно — обычные офисные дела. В таком случае большую часть их рабочего времени можно отнести к выполнению программных задач, и большая доля их зарплат будет отражена в декларации как часть бюджета программы, а не как офисные расходы.

Другое дело, что процент административных расходов НКО ничего не говорит о реальном значении организации. Вообще-то требование не

повышать административные расходы может даже уменьшить эффективность работы.

Если, например, фонд, который борется с нищетой в мире, сократит количество экспертов, хорошо знакомых с обстановкой в странах, где действует эта НКО, административные расходы уменьшатся. Может показаться, что люди, нуждающиеся в помощи, получают больше собранных денег. Но, перестав платить зарплату экспертам, фонд рискует выбрать для финансирования неудачные проекты. Руководство фонда, возможно, даже не поймет, какие из его проектов провалились: для профессиональной оценки и исправления собственных ошибок нужны высококвалифицированные сотрудники, а их зарплата увеличивает административные расходы.

Карнофски и Хассенфельд были поражены тем, насколько благотворительные организации оказались не подготовлены к вопросам, которые не касались поверхностных и в какой-то мере вводящих в заблуждение индикаторов эффективности. Постепенно они поняли совершенно удивительную вещь: фонды не предоставляли нужную информацию, потому что у них самих ее не было. В большинстве случаев ни благотворительные организации, ни какие-либо другие НКО не проводили той тщательной оценки эффективности, которую Карнофски и Хассенфельд, исходя из своего инвестиционного опыта, считали основой любых решений, связанных с крупными пожертвованиями. А если такой информации не существовало, значит, и индивидуальные доноры, и крупные фонды жертвовали большие суммы денег, плохо представляя себе, какое влияние на ситуацию они окажут. Как можно тратить сотни миллиардов долларов, не получив никаких доказательств, что эти деньги принесут пользу?

После того как Карнофски и Хассенфельд обнаружили эту проблему, они решили с ней разобраться. В 2007 году они основали НКО GiveWell, задачей которой стало повышение прозрачности и эффективности работы благотворительных организаций. Сначала Карнофски и Хассенфельд хотели руководить этой НКО в свободное время, но вскоре стало понятно, что она требует постоянного внимания. Поэтому через год они с помощью своих коллег собрали 300 000 долларов, ушли из хедж-фонда и стали работать только в GiveWell и связанной с ней организацией, выдающей гранты, The Clear Fund. Они предложили благотворительным организациям подавать заявки на гранты в размере 25 000 долларов по пяти обширным гуманитарным направлениям и, рассматривая эту заявку, просили организации предоставить доказательства, что в достижении поставленных ими целей был достигнут поддающийся измерению прогресс, а также информацию, сколько на это было потрачено. Таким образом, деньги,

собранные GiveWell, работают исключительно успешно по двум причинам. Во-первых, большая часть этих денег — 25-тысячные гранты — идет на поддержку организаций, добившихся в каждой из категорий наибольшей эффективности. Во-вторых, существование этих грантов стимулирует благотворительные организации тщательно оценивать собственную работу. Из пяти категорий, выделенных GiveWell, к теме нашей книги ближе всего «Спасение жизней в Африке». В Африке живет треть самых бедных людей в мире, здесь один из самых высоких уровней детской смертности и самая низкая продолжительность жизни, поэтому GiveWell в данном случае хочет получить информацию, которая нужна для ответа на вопросы, уже заданные мной в этой книге: правда ли, что относительно скромное пожертвование НКО может спасти человеческую жизнь? И если так, то какие организации лучше всего это делают?

Сколько на самом деле стоит спасти жизнь

В том, что касается крупномасштабного спасения жизней, трудно соревноваться с кампаниями Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ), основанной ООН в 1948 году для решения глобальных вопросов здоровья людей. Среди ее самых важных достижений — организация борьбы против оспы, убившей в XX веке от 300 миллионов до 500 миллионов человек [1]. В 1967 году, когда ВОЗ начала кампанию по полному уничтожению вируса оспы, эта болезнь все еще уносила 2 миллиона жизней в год. Через 12 лет оспа сошла на нет и была заперта в двух хорошо охраняемых лабораториях. Кроме того, ВОЗ сыграла важнейшую роль в борьбе с речной слепотой — паразитическим заболеванием глаз и кожи, поразившим 18 миллионов африканцев, из которых примерно 300 000 ослепли. На сегодняшний день эта программа ВОЗ спасла от слепоты 600 000 человек и дала возможность снова заселить большие территории, откуда люди бежали, спасаясь от болезни. А кампания ВОЗ по проведению прививок от кори в Южной Африке помогла снизить смертность среди детей с 60 000 в 1996 году до 117 в 2000-м [2].

Эти кампании ВОЗ спасли много жизней и защитили людей от слепоты. Но насколько эффективно были использованы ресурсы организации, то есть какова была цена каждой спасенной жизни? Пока мы не ответим на этот вопрос, нам будет трудно решить, как по-настоящему эффективно использовать свои деньги. Благотворительные организации часто приводят данные, что жизни могут быть спасены с помощью совсем небольших сумм. Так, например, ВОЗ считает, что большинству из 3 миллионов человек, которые каждый год умирают от диареи или связанных с ней осложнений, можно было бы помочь с

помощью невероятно простой пероральной регидратационной терапии: растворив большую щепотку соли и пригоршню сахара в кружке чистой воды. Если бы люди знали об этом лекарстве, множество жизней можно было бы спасти, потратив всего несколько центов [3]. По подсчетам ЮНИСЕФ, сотни тысяч детей, каждый год умирающих от кори, могла бы спасти вакцина, одна доза которой стоит меньше доллара [4].

Организация Nothing But Nets, созданная американским спортивным журналистом Риком Райли и поддерживаемая Национальной баскетбольной ассоциацией, поставляет в Африку противомоскитные сетки, защищающие от малярии, которая убивает каждый год миллион детей. В публикациях Nothing But Nets говорится, что сетка ценой 10 долларов может спасти чью-то жизнь: «Если вы пожертвуете 100 долларов Nothing But Nets, то спасете 10 жизней» [5].

Если бы этих данных было достаточно, работа GiveWell оказалась бы намного проще. Чтобы выяснить, какая организация эффективнее остальных спасает жизни в Африке, нужно было бы просто найти самую маленькую сумму, которая тратится на человека. Но хотя эти впечатляющие своей незначительностью цифры, безусловно, очень много значат для привлечения пожертвований, они, к несчастью, не дают возможности точно определить истинную цену спасения одной жизни.

Возьмем, например, противомоскитные сетки. Если их правильно использовать, они защитят спящих людей от укусов moskitov и, следовательно, уменьшат риск заболевания малярией. Но не каждая сетка спасает жизнь: большинство детей, получивших сетку, могли бы выжить и без нее. Джеффри Сакс сделал поправку на этот факт и попытался просчитать реальную эффективность противомоскитных сеток. Он предположил, что каждый год 100 поставленных в Африку сеток спасают жизнь одного ребенка (по подсчетам Сакса, одной сеткой в среднем можно пользоваться в течение пяти лет). Если это верно, то, значит, при цене 10 долларов за сетку нужно 1 000 долларов, чтобы в течение пяти лет обеспечивать безопасность одного ребенка. Тогда получается, что цена одной спасенной жизни — 200 долларов в год (в данном случае мы не учитываем десятки других заболеваний, которые наносят тяжелый ущерб здоровью, но не приводят к летальному исходу). Даже если мы предположим, что эти цифры верны, все равно они не дадут общей картины: у нас есть информация о стоимости доставки одной противомоскитной сетки, и мы знаем, сколько сеток могут спасти одну жизнь, но нам неизвестно, какое количество доставленных в Африку сеток действительно используется. А это значит, что нельзя быть полностью уверенными в сумме 200 долларов. Следовательно, трудно понять, лучше ли пожертвование именно на

противомоскитные сетки или хуже других вариантов благотворительности.

Карнофски и Хассенфельд обнаружили, что и с информацией о результатах вакцинации детей от кори не все гладко. Не каждый привитый заболел бы без прививки, и большинство заболевших выздоравливает. Поэтому чтобы вычислить цену спасения одной жизни, надо умножить стоимость вакцины на количество детей, которых требуется привить, чтобы исключить вероятность одного смертельного случая. Пероральная регидратационная терапия при диарее, может, и стоит всего несколько центов, но нужны деньги, чтобы обеспечить этим средством каждый дом и каждую деревню, к тому же надо еще научить семьи им пользоваться. Один исследователь утверждает, что цена спасения одной жизни, если просвещать людей по вопросам лечения диареи, может равняться всего 14 долларам в тех местах, где эта болезнь распространена, но может и достигать 500 долларов там, где она не так уж часто встречается [6]. С учетом всех этих факторов экономист Уильям Истерли предположил, что цена спасения одной жизни с помощью программ ВОЗ по борьбе с малярией, диареей, заболеваниями дыхательных путей и корью составляет примерно 300 долларов [7].

В 2007 году GiveWell опубликовала результаты изучения деятельности благотворительных организаций, спасающих жизни и заботящихся о здоровье африканцев. Они проанализировали данные 59 организаций, подавших заявку на грант, при том что только 15 из них смогли предоставить адекватную информацию. Остальные описывали свою деятельность, присылали публикации или статьи в газетах о конкретных проектах, но не могли рассказать ни о том, сколько у них благополучателей, ни о том, какую пользу принесла деятельность организации, ни о том, сколько было на нее потрачено.

Самый высокий рейтинг GiveWell присвоила организации Population Services International (PSI), чей офис находится в Вашингтоне. Ее миссия — направлять энергию частных лиц на решение проблем здоровья бедняков в развивающихся странах. PSI продает презервативы, противомоскитные сетки, средства для очищения воды, лекарства от малярии и диареи и учит людей пользоваться этими средствами. Именно продает, пусть и по номинальной цене: доказано, что люди разумнее используют те вещи, за которые заплатили. В 2005 году PSI продала 8,2 миллиона сеток на 56 миллионов долларов. При подсчете количества детей, которые могут спать под каждой сеткой, GiveWell использует более осторожные оценки, чем Джеффри Сакс, и предполагает, что сетки могут использоваться только 50–80% времени. В результате цена спасения одной жизни от малярии, с точки зрения

GiveWell, колеблется между 623 и 2 367 долларами. Сама PSI оценивает затраты на спасение одной жизни в среднем в 820 долларов. Раз есть среднее значение, значит, существуют и максимум, и минимум, но в любом случае это все еще в четыре раза больше оценки Сакса.

Для другой важной программы PSI — пропаганды и распространения презервативов — GiveWell оценивает каждый случай защиты от ВИЧ в сумму от 200 до 700 долларов. (В бедных странах, где людям недоступны антиретровирусные препараты, ВИЧ-инфекция намного чаще, чем в других местах, приводит к смерти.)

На программу PSI по спасению людей, больных диареей, отводится относительно небольшая часть бюджета, поэтому GiveWell не стала изучать ее так же углубленно, как другие программы, но не исключено, что она как раз наименее затратна. PSI распространяет препараты, которые очищают воду и помогают таким образом предотвратить диарею. Кроме того, PSI распространяет средства для пероральной регидратации, и, по примерным оценкам GiveWell, в этой программе затраты на спасение одной жизни составляют 250 долларов. Но эта работа лишь малая часть всей деятельности PSI, и GiveWell пришла к выводу, что в целом PSI спасает жизни, тратя на каждую из них от 650 до 1 000 долларов. А еще они лечат не угрожающие жизни приступы малярии и диареи, несмертельные болезни, передающиеся половым путем, и помогают решать проблему нежелательных беременностей.

Две другие организации, которые GiveWell назвала наиболее эффективными, — Partners in Health и Interplast. Мы уже упоминали Partners in Health, основанную Полом Фармером при поддержке Тома Уайта, члена Лиги 50%. Сначала эта НКО вела довольно скромную кампанию на Гаити и в Перу, но теперь распространила свою деятельность на Руанду, Лесото и Россию, оказывая бесплатные медицинские услуги беднейшим людям на земле. Затраты на спасение одной жизни с помощью простейших медицинских услуг в бедных сельских районах достаточно велики, около 3 500 долларов, но Partners in Health лечит людей не только от смертельных заболеваний.

GiveWell включила в эту же категорию организацию Interplast — они хоть и не спасают, но сильно меняют жизни. Interplast занимается врожденными деформациями, такими как волчья пасть, а еще дает обожженным людям возможность ходить или же снова пользоваться своими руками. Они устраивают выезды команд, состоящих из американских хирургов и добровольцев, прошедших медицинскую подготовку, и создают в бедных странах местные центры для обучения и поддержки врачей. Процедуры, которые они проводят, зачастую относительно просты, в богатых странах это рутинные операции, но у бедных людей в развивающихся странах часто просто нет другой

возможности посетить хирурга. GiveWell подсчитала, что Interplast тратит от 500 до 1 500 долларов на корректирующую хирургию. Такие операции меняют жизнь людей во всем мире, но в бедных странах это особенно важно, ведь люди с пороками развития подвергаются там куда более жестокой дискриминации. По данным Interplast, в развивающихся странах только 3% детей с инвалидностью посещают школу. Инвалидам к тому же намного труднее найти работу, и людям с тяжелыми пороками развития, особенно женщинам, почти никогда не удается создать семью, а во многих странах это, скорее всего, означает, что такая женщина будет жить в бедности [8].

Победа над бедностью

GiveWell не только анализирует деятельность благотворительных организаций, которые непосредственно занимаются медицинской помощью жителям Африки. Она еще отдельно изучила те НКО, что помогают бедным увеличить доход и в целом повысить уровень жизни. Надо сказать, что и здесь крупнейшие организации не смогли предоставить Карнофски и Хассенфельду необходимую информацию, поэтому те сконцентрировались на микрофинансировании, где есть достаточно достоверные данные об эффективности предпринятых действий.

История микрофинансирования началась в 1976 году. Мухаммад Юнус, декан экономического факультета Университета Читтагонга в Бангладеш, приехал для изучения бедности в деревню Джобра и обнаружил, что тамошние женщины, делавшие мебель на продажу, были вынуждены для покупки бамбука занимать деньги у местных ростовщиков. Причем под огромный процент, что полностью лишало их возможности хотя бы что-то заработать. Юнус одолжил 42 женщинам деревни сумму, равную 27 долларам. Удивительным образом этих совсем небольших денег — по 64 цента на человека — хватило, чтобы помочь им избавиться от кабалы ростовщиков, постепенно вернуть кредит и вырваться из нищеты.

Первый успех вдохновил Юнуса, и он убедил государственный банк одолжить ему денег на пилотный проект по выдаче деревенским жителям очень маленьких кредитов. В течение следующих шести лет в рамках этого пилотного проекта выдавались тысячи кредитов, в основном группам женщин. Каждая женщина понимала, что, если она не вернет кредит, другие члены ее группы не смогут больше получить деньги, поэтому практически все кредиты были возвращены. Таким образом была опровергнута общепринятая на тот момент точка зрения, что выдача кредитов бедным связана с большим риском и поэтому может быть выгодна только при очень высоких процентах.

Когда в 1982 году Юнус понял, что его идея работает, он основал Grameen Bank, то есть Деревенский банк, который начал выдавать кредиты по всей Бангладеш. Сегодня у Grameen Bank в Бангладеш свыше 7 миллионов клиентов, они получили кредитов более чем на 6 миллиардов долларов, и 97% этих кредитов было выплачено. Что еще важнее, Юнус создал модель, которую называли микрокредитованием, и ее стали использовать тысячи различных институтов по всему миру.

Но могут ли кредиты действительно помочь в борьбе с бедностью? Зайдите на сайт любого учреждения, занимающегося микрофинансированием, и вы сможете прочесть там рассказы людей, создавших с помощью этих крошечных кредитов свое успешное дело. Grameen Foundation — благотворительная организация, продвигающая идеи Юнуса, — действует в 28 странах мира. От ее сотрудников можно узнать историю Мари-Клэр, женщины из Руанды, которая одна воспитывает четверых детей. Она получила кредит в 40 долларов, смогла открыть ресторан и заработать достаточно денег, чтобы оплатить учебу детей в школе. Аврора Матиас кое-как зарабатывала на жизнь, продавая в своем квартале кусочки хлеба и обрезки мыла людям, которые были слишком бедны, чтобы купить целую буханку или целый кусок мыла. Она могла бы продавать больше, но у нее не было денег для покупки товара. Маленький кредит, выданный другой микрофинансовой организацией, Opportunity International, дал ей возможность купить оптовую партию, продать больше и больше заработать. Теперь ее дело так разрослось, что она наняла работников, а ее семья переехала в более просторный дом.

Истории звучат очень вдохновляюще, но Карнофски и Хассенфельд хотели понять, насколько они характерны для микрокредитования в целом. Исследования утверждали, что люди, которые берут кредиты, обычно в результате улучшают свою жизнь, но нужны были доказательства, что улучшение произошло именно благодаря кредитам. Может быть, энергичные люди, которые не боятся брать кредиты, в любом случае смогли бы разбогатеть? Но затем Карнофски и Хассенфельду попалось исследование, описывавшее, как ученые убедили Южноафриканскую микрофинансовую организацию сделать произвольный выбор и выдать кредиты некоторым из просителей, не совсем отвечавших необходимым критериям. Это дало возможность сравнить тех, кто был произвольно отобран для получения кредита, с теми, кто тоже не совсем соответствовал нужным критериям, но кредит не получил. Исследователи выяснили, что через 6–12 месяцев те, кто получил кредит, на 11% чаще получали работу, их семьи на 6% реже испытывали сильный голод, среди них было на 7% меньше тех, кого можно назвать нищими. Так как обе группы были сформированы

произвольно, можно было сделать вывод, что кредит повлиял на жизни людей. Следовательно, выдача дополнительных кредитов оказалась выгодной для организации [9].

Маленькие кредиты не всегда создают успешных предпринимателей, но они явно помогают бедным справляться с финансовыми трудностями. Иногда благодаря кредитам люди получают возможность нормально питаться в течение всего года. Если в семье кто-то заболевает, его родственники обычно продают корову, козу или даже часть своей земли, чтобы оплатить лечение. Микрокредиты дают им возможность не продавать свою самую ценную собственность и не погружаться в еще более беспросветную нищету.

Карнофски и Хассенфельд пришли к выводу, что микрофинансирование помогает бедным: люди берут кредиты, осознавая необходимость их выплачивать, — это уже говорит о том, что они нуждаются в деятельности микрофинансовых организаций.

Организации, которые помогают бедным повышать их доход и улучшать уровень жизни другими способами, не смогли предоставить точную информацию о своей деятельности, так что в области финансирования грант GiveWell на 25 000 долларов достался Opportunity International. GiveWell выбрала ее из числа других микрофинансовых организаций, потому что на нее произвели впечатление следующие данные: 98% групп, получивших кредит в Opportunity International, его выплатили; у организации есть специальная программа для Мозамбика, большая часть жителей которого живет в крайней нищете [10].

Когда GiveWell впервые предложила благотворительным организациям предоставить информацию о своей работе, многие крупные НКО решили в этом не участвовать. Им с их многомиллионными бюджетами не хотелось тратить время своих сотрудников ради скромного гранта в 25 000 долларов. Однако если модель оценки благотворительных организаций приживется, то в долгосрочной перспективе высокий рейтинг, полученный от GiveWell, будет означать приток новых пожертвований. Тогда и другие организации постараются уменьшить затратность своих программ, чтобы подняться в рейтинге GiveWell. Не менее важен и тот факт, что люди, убедившись в эффективности той или иной программы, будут охотнее делать пожертвования.

Доказательства эффективности

Задолго до того, как Холден Карнофски и Эли Хассенфельд впервые задумались о том, куда имеет смысл перечислять деньги, Эстер Дюфло и Абхиджит Банерджи из Массачусетского технологического института

основали Jameel Poverty Action Lab — организацию, которая занимается определением эффективности благотворительных проектов с помощью научных методов. Золотым стандартом строгого научного подхода они считают рандомизированное контролируемое испытание вроде тех, которые проводят при тестировании новых лекарств. В таких испытаниях половина произвольно выбранных пациентов принимает лекарство, а вторая половина — плацебо. Благодаря рандомизации между обеими группами не существует различий, которые могли бы повлиять на течение болезни или на воздействие лекарства. Выше мы уже видели пример использования этого метода, когда сотрудники Poverty Action Lab изучали эффективность южноафриканских микрокредитов.

Рандомизированные контролируемые испытания подтвердили успешность мексиканской Programa Nacional de Educación, Salud y Alimentación (или, как ее обычно называют, PROGRESA) — она дает матерям возможность участвовать в образовательных медицинских проектах, не забирать детей из школы и приводить их в центры здоровья, чтобы получить пищевые добавки и пройти медосмотр [11]. Позитивные результаты контролируемых испытаний помогли PROGRESA получить дополнительное финансирование и расширить свою деятельность за пределы Мехико. Более того, эта организация подала пример другим странам, где были открыты подобные программы.

Благодаря контролируемым испытаниям мы знаем, что обеспечение кенийских детей лекарствами против глистов помогает им лучше учиться, что разъяснение необходимости использования презервативов уменьшает вероятность заболевания СПИДом, что, если матерям в Индии пообещать пакет чечевицы в подарок, они с большей охотой приведут своих детей на прививки [12].

Почему же мы не проверяем таким же образом программы по борьбе с бедностью?

Одна из причин — стоимость проведения подобных проверок. Американский Oxfam обнаружил, что рандомизированные контролируемые испытания одной из их программ микрофинансирования в Западной Африке будут стоить почти столько же, сколько сам проект. Оплачивать испытания пришлось бы из бюджета проекта, и в результате микрокредиты получило бы в два раза меньше деревень. Поэтому Oxfam не стал проводить испытания. Это вполне понятное решение, хотя, наверное, если бы организации выделяли деньги на серьезные исследования эффективности своих программ, то в долгосрочной перспективе это окупилось бы. Лучше помочь немногим и точно знать, что они действительно получили

помощь, чем рисковать, что помощь не получит никто. Особенно если учесть, что успешный проект может впоследствии разрастись и спасти еще кого-то.

С другой стороны, есть проекты, эффективность которых нельзя измерить. В Oxfam придают большое значение развитию потенциала — программам, которые помогают бедным получать собственные навыки и становиться самодостаточными, а местным сообществам — создавать структуры для совместной борьбы с угнетением и нищетой. В 2003 году я видел один такой проект в Пуне в Индии. Австралийский Oxfam помогал там тряпичницам. Эти женщины зарабатывают тем, что копаются на городских свалках и собирают не только тряпки, но и любой другой мусор, который может быть переработан. На свалке, куда мы приехали, чтобы посмотреть на них, вонь стояла настолько невыносимая, что некоторые члены нашей группы тут же вернулись в машину и все время просидели там с закрытыми окнами. К нашему удивлению, тряпичницы выделялись на фоне окружавшей их грязи — им каким-то загадочным образом удавалось сохранять чистоту и нарядность своих разноцветных сари, хотя они целый день возились с металлом, стеклом, пластиком и даже старыми полиэтиленовыми пакетами. Им платили всего лишь 1 рупию (около 3 центов) за килограмм пластиковых отходов. Как бы ужасно это ни звучало, но для них это была удача — раньше они получали меньше. Тогда тряпичницы из касты далитов — тех, кого когда-то называли неприкасаемыми, — находились в полной изоляции и были окружены всеобщим презрением, как самые жалкие отбросы общества. Перекупщики, которым они продавали собранный мусор, эксплуатировали их экономически и сексуально.

В Oxfam обратилась Лакшми Нарайян, преподаватель на курсах дополнительного образования для взрослых в одном из университетов Пуны. Она обучала тряпичниц грамоте, но поняла, что, прежде чем ее ученицы смогут по-настоящему серьезно учиться писать и читать, нужно оказать им практическую помощь. При поддержке Oxfam она помогла этим женщинам создать зарегистрированную Ассоциацию тряпичниц, и они смогли добиться повышения оплаты труда и защитить себя от сексуальных домогательств. Большим прорывом стало получение тряпичницами удостоверений личности, благодаря которым у них появилась возможность заходить в жилые дома. Жителей Пуны попросили складывать перерабатываемые отходы отдельно, и в результате многие тряпичницы теперь могут работать в чистых и безопасных условиях, прямо в домах.

Ассоциация взяла на себя и другие обязанности. Так, например, тряпичницы создали свою сберегательную кассу и микрофинансовую

организацию. Проценты, полученные от вложенных в кассу сбережений, использовались для того, чтобы оплачивать обучение детей членов ассоциации и покупать им учебники. Раньше маленькие дети работали на городской свалке вместе с матерями, но во время своего визита я не видел там ни одного ребенка. Мне сказали, что большинство тряпичниц осознали: если их дети будут ходить в школу, то получат возможности, которых не было у матерей.

Перед отъездом из Пуны я был на собрании тряпичниц. Встреча проходила в комнате, расположенной в густонаселенном, но чистом квартале, где все они живут. Я не понимал ни одного слова из того, что они говорили, но было видно, что все принимают в обсуждении живейшее участие. После собрания Нарайян рассказала мне, что женщины очень благодарны Oxfam за поддержку, но готовы от нее отказаться. Проект выполнил свои задачи, и Ассоциация тряпичниц теперь может существовать самостоятельно [13]. Это, безусловно, свидетельствует об успешности проекта.

Другой пример помощи, которую трудно оценить методом рандомизированного контроля, — это работа Oxfam в Мозамбике, где организация помогает женщинам, пытающимся получить для себя больше прав. В Мозамбике живет около 18 миллионов человек, это одна из самых бедных стран в мире, и риск оказаться в нищете для женщин здесь особенно высок. До 2003 года девочек в Мозамбике можно было выдавать замуж уже в 14 лет, и, так как на свадьбу родственникам невесты дарят деньги и подарки, многих девочек из бедных семей выдавали замуж совсем молоденькими. По закону за замужних женщин все решал муж — так, например, жена должна была получить его разрешение, чтобы устроиться на работу. Если муж умирал, дом и земля переходили его родственникам. Разведенные женщины не могли претендовать ни на какую собственность, как и вдовы, они оставались без гроша за душой и часто были вынуждены нищенствовать. «Прежние законы были составлены таким образом, что уровень нищеты среди женщин все время увеличивался, — рассказывает Мария Орланда, представитель Ассоциации женщин-адвокатов Мозамбика. — Вся собственность принадлежала их мужьям, не было никакой возможности скопить хоть что-то» [14].

В 1990-х годах женщины в Мозамбике создали коалицию для борьбы против этой несправедливости. Oxfam оказал им техническую поддержку, организовал юридическое обучение, помог организациям из разных частей страны скоординироваться и начать работать вместе. Oxfam пропагандировал идею необходимости перемен, организовав кампанию в СМИ. Она проходила не только на телевидении, по радио и в газетах — многие жители Мозамбика неграмотны, у них нет ни радио,

ни телевизоров, поэтому пропаганда велась и с помощью уличных театров. В результате женщины получили поддержку во многих слоях общества и в правительстве. В 2003 году парламент Мозамбика принял новые законы о семейных отношениях: брачный возраст был увеличен до 18 лет, женщины получили право считаться главой семьи и владеть семейной собственностью после года совместной жизни в традиционном браке [15]. Oxfam продолжает поддерживать коалицию и ведет среди женщин просветительскую работу, разъясняя им их новые права и рассказывая, каким образом можно добиваться соблюдения новых законов. Невозможно перевести роль, которую сыграл Oxfam, в цифры. Но похоже, что проект помог улучшить жизни миллионов женщин, находившихся в крайней нищете и лишенных тех простейших прав, которые кажутся нам само собой разумеющимся.

Другие хорошие вещи, на которые можно потратить меньше денег

Понятно даже без формальных исследований, что есть много других видов помощи, которую можно оказывать, не тратя больших денег. Приведем несколько примеров.

Австралиец Давид Моравец получил отцовское наследство, когда ему было уже за 50, и решил, что эти деньги ему на самом деле не нужны. Он создал фонд и стал искать проекты, которые мог бы финансировать. В австралийском Oxfam он узнал, что в засушливом эфиопском районе Тыграй так мало источников воды, что ближайший может быть в часе пути от деревни. Женщинам и девочкам приходится ходить по два-три часа в день, чтобы набрать в реке воды для питья, готовки и стирки. Из этой же реки пьют животные, так что воду приходится кипятить. Но на кипячение воды уходит бесценное топливо, и деревенские жители иногда пьют сырую, нездоровую воду, и в результате некоторые из них умирают, в основном дети.

Кое-где в этом регионе есть колодцы, и тогда в деревне появляется чистая питьевая вода. Но большинство деревень не может позволить себе оборудование, без которого не пробурить твердую породу до источника. Моравец пожертвовал 10 000 долларов на то, чтобы доставить нужное для бурения оборудование в деревню, где живет около 1 000 человек. Теперь там есть свой колодец с простым ручным насосом, работающим без мотора или топлива, и ухаживать за ним легко. Женщинам и девочкам из этой деревни больше не нужно тратить по два-три часа в день, чтобы принести воду. Женщины могут заняться другими делами, а у девочек появилось больше времени на учебу. Когда Моравец приехал в эту деревню, ему сказали: «Пока у нас не было

колодца, наши дети умирали. А теперь они больше не умирают». За колодцем наблюдает комитет из шести жителей деревни — трех мужчин и трех женщин, — и колодец будет давать жителям деревни чистую питьевую воду в течение всей их жизни. Стоило это 10 долларов на одного человека.

Кроме того, Моравец пожертвовал деньги непальскому отделению международной благотворительной организации Students Partnership Worldwide. Она учит молодежь разрабатывать и осуществлять проекты, которые улучшают жизнь сельских жителей. Большинство волонтеров — образованные молодые люди из Африки и Азии. Вот несколько проектов в Непале, которым помог Моравец.

- Обеспечение местных жителей фильтрами, которые очищают питьевую воду от присутствующего в ней природного мышьяка. Затраты на семью: 3,33 доллара.

- Обеспечение местных жителей печками, на которых еду можно приготовить в два раза быстрее, чем на традиционной плите, — это позволяет девочкам посещать школу. Кроме того, для печек нужно в два раза меньше дров, и таким образом экономится топливо и сокращаются выбросы парниковых газов. У печек также есть трубы, которые выводят дым из домов, уменьшая вероятность развития астмы и глазных заболеваний. Затраты на одну семью: 20 долларов.

- Помощь жителям трущоб Катманду в постройке туалетов в их домах. До этого люди справляли нужду в открытой канаве, выкопанной между домами. Когда были построены туалеты, канаву закопали. Затраты на один дом: 22 доллара.

В 1989 году Магда Кинг возглавила женскую экспедицию по восхождению на Чо-Ойю, шестую по высоте гору в мире (8 201 метр), которая находится на границе Непала и Тибета. Она сама поднялась на вершину и стала первой испанкой, взобравшейся на восьмитысячник. С тех пор Магда покорила горы на пяти континентах, в том числе 7 из 14 восьмитысячников. Во время восхождений она часто видела затерянные деревушки, где люди живут в бедности. Она хотела сделать что-то хорошее для Непала и для шерпов, которые помогали ей во время восхождений, и поэтому проехала по Соединенным Штатам, выступая с лекциями, показывая слайды и собирая пожертвования. Она провела три месяца в глубине Непала, вдалеке от туристических троп, помогая местным жителям построить школу. Магда Кинг сказала одному интервьюеру: «Мы строим школы в конце дорог», но на самом деле Ярмасинг находится очень далеко даже от конца дорог — до него нужно еще добираться два часа пешком по очень тяжелой тропе, где не может проехать машина. Вернувшись домой, Кинг с мужем создала Namlo International — организацию, которая помогает людям из бедных

сельских общин получить образование, чтобы они могли вырваться из нищеты. (Намло — это повязка для головы, с помощью которой непальцы переносят тяжелые грузы на дальние расстояния.) Сначала вся община решает, что им нужна школа, и они готовы все вместе ее строить. Рабочих из других мест привозят только для тех работ, которые не под силу самим жителям. Namlo доставляет окна, цемент и другие материалы, но камень в строительстве используют местный. Жители работают вместе, каждый вносит свой вклад, они все очень стараются, и, таким образом, получается построить школу на 200 детей меньше чем за 25 000 долларов.

Но завершение постройки — это только первый шаг. Namlo вступает в контакт со школами-побратимами в США, которые обеспечивают школы в Непале книгами и другими учебными материалами и оплачивают работу учителей. Namlo берет на себя обязательства поддерживать школы в течение десяти лет и помогает каждой общине найти способ зарабатывать достаточно денег на еду. Так, например, Namlo помогла четырем деревенским женщинам отправиться в Катманду и научиться традиционному способу ткачества. Эти женщины вернутся в деревню и обучат других женщин, дав им таким образом источник дохода. Кроме того, Namlo проводит программы обучения взрослых грамоте и помогает создавать местную инфраструктуру, которая, например, обеспечивает жителей питьевой водой.

Магда Кинг говорит, что восхождения она совершала «не только для самой себя, но и для всех испанских женщин»: «Чтобы показать, что: мы на это способны». Но по ее словам, именно сотрудничество с сельскими общинами, которым помогает Namlo, сделало ее жизнь богаче. Благодаря этой работе она «достигла куда более возвышенных целей, чем вершины самых высоких гор в мире». Кроме того, Кинг уверена, что доказала: добиться перемен в наших силах, а один человек может изменить жизнь целой общины.

Австрийский офтальмолог Фред Холлоус путешествовал в 1980-х годах по Непалу и Эритрее и был поражен тем, как много людей слепнет из-за катаракты и других глазных заболеваний, которые вполне поддаются лечению. До своей смерти в 1993 году он проводил простые, но возвращавшие зрение операции людям, которые без его помощи никогда не получили бы такой возможности. За год до смерти Холлоус уже знал, что у него рак и времени осталось мало. Он и его жена Габи создали Fred Hollows Foundation, чтобы работа продолжалась. К 2003 году этот фонд помог вернуть зрение миллиону человек, и стоило это примерно 50 долларов на каждого [16].

Легко догадаться, что слепому в бедной стране, где мало кто помогает людям с ограниченными возможностями, живется намного хуже, чем в богатой. Возвращение этим людям зрения не только спасает каждого из них по отдельности, но еще и дает им возможность снова приносить пользу своей семье или общине. В одном исследовании утверждается, что в Индии 85% мужчин и 58% женщин, лишившихся работы из-за наступившей слепоты, смогли снова получить работу, когда к ним вернулось зрение. Детям же успешное лечение может спасти жизнь: различные исследования показывают, что ослепшие дети в первый же год умирают намного чаще, чем их ровесники. А те, кто выживает, обычно лишаются возможности ходить в школу.

Вот еще один пример, когда относительно небольшая сумма (по крайней мере для большинства жителей богатых стран) может кардинально изменить жизнь бедного человека: речь идет о лечении акушерского свища. В тех местах, где девочек плохо кормят или выдают замуж до того, как их тела полностью созреют, они часто беременеют прежде, чем их тазовые кости окажутся готовы к родам. Ребенок может застрять, и роды могут продолжаться несколько дней. Если женщина рождает в деревне, где нет никакой медицинской помощи, это чаще всего приводит к смерти младенца. Но это еще не все: из-за давления головки ребенка на стенки влагалища может появиться отверстие, так называемый свищ, между влагалищем и мочевым пузырем либо между влагалищем и прямой кишкой. В таком случае моча или фекалии будут проникать во влагалище. Независимо от того, сколько раз в день женщина моется, от нее начинает исходить неприятный запах. Муж может решить, что его жена проклята, и вернуть ее семье. Семья чаще всего тоже не готова выносить ее присутствие в доме и строит для нее маленькую хижину, где женщине приходится провести в одиночестве всю оставшуюся жизнь.

В 1959 году специалисты по акушерству и гинекологии из Австралии и Новой Зеландии Кэтрин и Реджинальд Хэмлин, приехав в Эфиопию, увидели, с какими проблемами сталкиваются здешние женщины из-за отсутствия необходимой медицинской помощи, и решили остаться. Обычные больницы в Эфиопии зачастую отказывались принимать женщин со свищом, так как эта болезнь не угрожает жизни, а ухаживать за пациентками очень трудно. Тогда Хэмлины создали Аддис-Абебскую больницу по лечению свища. Все пациентки со свищом были собраны в одном месте, и это оказалось дополнительным благом: теперь женщины, прожившие много лет в изоляции, могли общаться и открыто обсуждать свою проблему. Кэтрин Хэмлин продолжила лечить пациенток со свищом в Эфиопии и после смерти мужа. К 2008 году в больнице помогли 32 000 женщин и

обучили многих студентов-медиков и хирургов. С помощью калифорнийской благотворительной организации Fistula Foundation Кэтрин Хэмлин смогла открыть три мини-больницы в других частях Эфиопии, сама она выступала в шоу Опри Уинфри и стала героиней вдохновляющего документального фильма «Дорога к прекрасному». Ее больница никогда не отказывает в приеме женщинам со свищом, и здесь вылечивают 93% пациенток. При выписке каждой женщине дают деньги на автобусный билет до дома и дарят новое платье. Хэмлин так описывает сцену, виденную много тысяч раз: «Перед нами девушка, у которой вся жизнь впереди, и если бы ее не вылечили, то эта жизнь была бы полна отчаяния и ужаса. Как же радостно видеть молодую девушку, которая вернулась в нормальное состояние и теперь отправляется домой в новом платье! Она улыбается и буквально танцует — эта картина согревает наши сердца» [17].

По данным отчета Фонда ООН в области народонаселения и EngenderHealth, американской организации, которая занимается проблемами женского здоровья, стоимость лечения свища в Африке колеблется между 100 и 400 долларами [18]. Worldwide Fistula Fund, еще одна организация, помогающая женщинам со свищом, оценивает хирургическую помощь одной пациентке в 450 долларов [19]. Я познакомился с Льюисом Уоллом, основателем, президентом и управляющим директором Worldwide Fistula Fund, в Университете Вашингтона в Сент-Луисе, где он занимает пост профессора акушерства и гинекологии. В этот момент Уолл как раз собирался улетать в Нигер. Его фонд строит новую больницу, которая специализируется на лечении свищей, в районе, где это заболевание особенно распространено. Уолл рассказал мне, что в мире 3 миллиона женщин с непрооперированным свищом, в одной только Африке по меньшей мере у 33 000 каждый год появляется новый свищ [20]. Прошлым летом в Либерии он прооперировал 67-летнюю женщину — свищ у нее появился в 32 года, и с тех пор она 35 лет прожила, заливаясь мочой. «Мы все исправили в операционной за 20 минут», — сказал он мне. Единственное долговременное решение этой проблемы — ее предупреждение, и прежде всего это разъяснение рисков, которым подвергаются слишком рано забеременевшие девочки. Большим шагом могло бы стать открытие центров срочной акушерской помощи. А пока что Уолл задает вопрос: «Сколько стоит вернуть 14-летней девушке ее будущее и ее жизнь?»

* * *

Очень трудно подсчитать, сколько стоит спасение и преобразование жизни крайне бедного человека. Необходимо выделять больше средств

на оценку успешности различных программ. Но мы уже увидели, как эффективно работают многие благотворительные организации, и можем вполне обоснованно предположить, что на спасение одной жизни такие НКО тратят от 200 до 2 000 долларов. Даже если рассматривать максимальную сумму 2 000 долларов, контраст между стоимостью спасения жизни в бедной стране и затратами на спасение жизни в богатых странах должен вызвать у нас чувство неловкости.

В 1995 году ученые из Университета Дьюка изучили данные более чем о 500 операциях, которые спасли жизни людей в США. Оказалось, что в среднем на спасение одной жизни тратится примерно 2,2 миллиона долларов [21]. В 2008 году американское Агентство по охране окружающей среды оценило жизнь простого американца в 7,22 миллиона долларов, а Министерство транспорта говорит о 5,8 миллиона [22]. (Правительственные организации используют эти цифры, чтобы выяснить, насколько экономически оправданы такие меры, как, например, борьба с загрязнением воздуха или строительство более безопасных дорог.)

Как нам поступать в этой непонятной ситуации? Есть много организаций, которые делают добрые дела и заслуживают нашей поддержки, и тот факт, что мы не знаем, какая из них лучше, не дает нам права не давать денег ни одной из них. Если у вас есть лишние 450 долларов и вы размышляете, потратить ли их на себя или на помощь другим людям, будет нелегко найти что-то, в чем вы нуждаетесь так же сильно, как 14-летняя девочка в операции по удалению свища. И даже если у вас есть только 50 лишних долларов, представьте, что эти деньги значат для вас и что они могли бы значить для человека, ослепшего из-за катаракты, которую очень легко удалить.

7

КАК ЛУЧШЕ ВСЕГО ПОМОГАТЬ

Мы уже сделали краткий обзор самых распространенных аргументов против благотворительности, но еще не давали слова тем критикам, которые считают, что многочисленные программы помощи на самом деле не помогают бороться с бедностью. Один из наиболее уважаемых из них, экономист Уильям Истерли, с сожалением пишет: «За последние 50 лет Запад потратил 2,3 триллиона долларов на помощь другим странам, но нам так и не удалось обеспечить детей лекарствами стоимостью 12 центов, которые помогли бы предотвратить половину всех смертей от малярии. Запад потратил 2,3 триллиона долларов и все еще не обеспечил все бедные семьи четырехдолларовыми противомоскитными сетками... Это настоящая трагедия: благородные

порывы не принесли ощутимых результатов людям, нуждающимся в помощи» .

Может быть, вам тоже кажется, что хватит, жители богатых стран уже поступили правильно, проявив щедрость и отдав огромные суммы на помощь другим государствам? Как мы видели, объем помощи от большинства западных стран совсем невелик, если сравнивать его с их национальным доходом. Но Истерли говорит о 50 годах, так что, перед тем как обсуждать эффективность, давайте сначала ответим на вопросы о том, что это была за помощь.

Вопрос: если за 50 лет потрачено 2,3 триллиона долларов, то сколько уходило на помощь в год?

Ответ: 46 миллиардов.

Вопрос: сколько из этих 46 миллиардов приходится на одного жителя богатых стран?

Ответ: сейчас в богатых странах примерно миллиард человек, но если брать среднее количество жителей за 50 лет, то это примерно 750 миллионов. Таким образом, на одного человека в год приходится примерно 60 долларов помощи.

Вопрос: какой процент общего дохода всех богатых стран за это время составляют 46 миллиардов долларов?

Ответ: за 50 лет помощь составила примерно 0,3%, или 30 центов с каждых заработанных 100 долларов .

Теперь объем помощи богатых государств не кажется таким уж большим, не правда ли? Но даже эти 30 центов с каждых 100 заработанных долларов намного превышают реальный объем помощи, которую самые бедные народы мира получают от богатых стран. В основном деньги распределяются исходя из приоритетов политики или безопасности, а не по гуманитарным соображениям. Так, например, во время холодной войны помощь Запада в основном направлялась на то, чтобы вывести страны третьего мира из-под советского влияния. Сотни миллионов долларов, поступившие на счета конголезского диктатора Мобуту Сесе Секо в швейцарском банке, были частью помощи и тоже учтены в данных Истерли. Неудивительно, что эти деньги не помогли бороться с бедностью.

Холодная война закончилась, однако статистика, представленная на сайте Организации экономического сотрудничества и развития, показывает, что помощь по-прежнему выдается не только, а иногда вообще не для того, чтобы бороться с нищетой в мире. Давайте посмотрим на десять стран, которые получают больше всего денег, официально выделяемых США на помощь и развитие иностранных государств. В тот момент, когда я это пишу (июнь 2008 года), они располагаются в таком порядке: Ирак, Афганистан, Судан, Колумбия,

Египет, Эфиопия, Демократическая Республика Конго, Нигерия, Пакистан и Иордания. Один только Ирак получил 29,5% средств, выделенных в бюджете США на поддержку развивающихся стран в 2007 году, Афганистан — почти 6%. Для сравнения: десять беднейших стран мира вместе получили 5% американской помощи. Ирак, Афганистан и Пакистан входят в первую десятку адресатов американской помощи не из-за своей бедности, а потому, что играют важнейшую роль в войне против терроризма. В течение многих десятилетий Египет занимал одно из первых мест в этом списке, так как был важным партнером США в борьбе за стабилизацию ситуации на Ближнем Востоке, по этой же причине помощь получает Иордания. Колумбия — не очень бедная страна, помощь ей связана с попыткой подавить деятельность кокаиновых картелей. Только одна пятая американской помощи идет тем странам, которые ОЭСР называет наименее развитыми, а примерно половина денег отправляется странам со средним и низким доходом.

Надо отметить, что не только США помогают другим странам, руководствуясь своими политическими целями, а не желанием помочь бедным.

Бранко Миланович, экономист Всемирного банка, изучил в 2001 году данные о межгосударственной экономической помощи большей части стран ОЭСР. В том числе он рассмотрел программы, которые проводил Европейский союз в целом, а не отдельные входящие в него страны. Миланович выяснил, что Евросоюз еще чаще, чем США, помогает государствам, чей доход на душу населения превышает средний мировой уровень. Двусторонняя помощь, которую выделяли в том году Австралия и Канада, тоже шла в основном не самым бедным странам — те в итоге получали меньше денег на душу населения, чем более богатые государства. Германия, Франция и Италия отправили примерно одинаковое количество помощи бедным и более богатым странам (если считать на душу населения). А вот помощь Бельгии, Ирландии, Британии, Швейцарии, Люксембурга, Нидерландов и Скандинавских стран шла прежде всего в более бедные страны. В целом только четверть помощи, выделяемой странами-донорами ОЭСР, отправляется наименее развитым странам мира.

Совокупный объем помощи кажется более значительным, чем он есть на самом деле, и по другой причине: страны-доноры, в том числе США и Австралия, связывают свою помощь с приобретением произведенных ими товаров. Таким образом они способствуют развитию собственной экономики, но при этом помощь становится менее эффективной. Так, например, Конгресс США требует от американских государственных организаций, которые раздают

презервативы, чтобы остановить распространение СПИДа в Африке, покупать презервативы американского производства, хотя они стоят в два раза дороже, чем изготовленные в Азии. Раздача презервативов в Африке спасает человеческие жизни, но на эту программу выделяется фиксированная сумма, и это значит, что увеличение стоимости презервативов уменьшает их количество, а значит, и количество спасенных жизней .

Есть еще более серьезная проблема. Большая часть американской помощи, которая эквивалентна примерно 2 миллиардам долларов, — это продукты, а значит, по закону они должны быть произведены в Соединенных Штатах и перевезены в пункт назначения в основном на американских транспортных средствах. Это дает возможность фермерам США продавать свой урожай по хорошей цене, и это очень удобно для американских транспортных компаний. Но намного дешевле было бы покупать зерно в том районе, где люди в нем нуждаются, сэкономить таким образом на перевозке и других административных расходах и сократить срок доставки еды примерно на четыре месяца. Если же говорить об эффективности помощи, то ввоз больших объемов еды, приобретенной на субсидии, вредит местным рынкам и лишает фермеров в развивающихся странах стимулов для повышения продуктивности собственного производства. По словам директора Рокфеллеровского фонда и специалиста по аграрной экономике Питера Малтона, в данном случае хвост виляет собакой: американские методы борьбы с голодом в других странах сформированы под влиянием внутренней политики, предполагающей поддержку собственного сельского хозяйства. Счетная палата США, внепартийный орган Конгресса, который занимается анализом и аудитом бюджетных расходов, пришла к выводу, что продовольственная помощь «заведомо неэффективна». А авторы крупного исследования «Продуктовая помощь за последние 50 лет» Дэниел Максвелл и Кристофер Барретт так прямо и пишут о своей работе: она должна развенчать миф о том, что главная цель американской продуктовой помощи — накормить голодных. Одна из крупнейших организаций, которые занимаются борьбой с голодом, CARE, увидела недостатки этой системы и отказалась распределять в бедных странах американское зерно, даже при том, что могла бы получить за это 45 миллионов долларов .

Одна из задач обусловленной помощи — работать на экономику страны-донора, и можно предположить, что иногда эта цель достигается. Поэтому, наверное, с точки зрения стран-доноров подобная организация помощи вполне разумна, пусть и не так эффективна, хотя это вовсе не означает, что любая помощь неэффективна.

Если учесть все перечисленные выше факторы, окажется, что за прошедшие 50 лет на помощь, которая должна прежде всего улучшать положение тех, кто живет в нищете, пошло куда меньше, чем 60 долларов в год от каждого жителя богатых стран. Разумно предположить, что реальная помощь составила четверть этой суммы. И даже если считать, что на помощь самым бедным жителям земли пошли все 60 долларов, это все равно меньше суммы, которую в богатых странах без особых раздумий тратят на один поход в ресторан. Она меньше стоимости билета на рок-концерт или весело проведенного вечера с походом в бар, ужином и поездкой на такси. То есть сумма, которую можно потратить за один вечер, — это и есть тот самый «благородный порыв», о котором говорит Истерли?

Отсюда можно сделать два вывода. Первый: мы не ждем от людей большего. Второй: мы не можем доказывать неэффективность любой помощи тем, что, руководствуясь благородными порывами, уже отправили в бедные страны гигантские суммы, которые не помогли достигнуть даже таких основополагающих целей, как уменьшение смертности от малярии. Возможно, нам не удалось достичь этих целей потому, что мы пожертвовали на них слишком мало.

Большинство критиков осуждают правительственные программы помощи и работу институтов, финансируемых государством. Так, Истерли в своей книге «Бремя белых» в основном пишет о деятельности Всемирного банка, Международного валютного фонда, ООН и USAID (Агентство США по международному развитию). По мнению Истерли, неудачи этих организаций связаны с их грандиозными амбициями, нисходящим планированием и недостаточной прозрачностью. При этом он почти полностью игнорирует работу НКО: на 400 страницах книги они упомянуты только четыре раза, и работа ни одной из них не проанализирована подробно. Большинство организаций, занимающихся адресной помощью, таких как CARE, Oxfam, Save the Children и World Vision, вообще в книге не упоминаются. И когда Истерли советует активистам «не концентрироваться на сборе денег, а выяснить, доходят ли они до бедняков», свою позицию, что увеличение благотворительных сборов бессмысленно, он ничем не аргументирует. А ведь те, к кому он обращается, скорее всего, собирают деньги для НКО. (Мне почему-то пока еще не встречался фандрайзер, который собирал бы деньги для Всемирного банка.)

Никто не знает наверняка, даст ли действительно существенный объем помощи, свободной от ограничений, возможность победить бедность в мировом масштабе, просто потому, что такого опыта еще не было. Политические и бюрократические условия осложняют помощь на государственном уровне, поэтому частные пожертвования эффективно

действующим НКО становятся особенно важны. Сам Истерли признает, что ежегодный совокупный объем иностранной помощи беднякам, количество которых в мире примерно оценивается в 3 миллиарда (в это число включены и те, кто живет менее чем на 2 доллара в день, и те, кто живет менее чем на 1,25 доллара в день), составляет около 20 долларов на человека. Стоит ли удивляться, что не удастся покончить с бедностью? Да, возможно, раньше большая часть помощи от официальных организаций была плохо структурирована, неэффективно распределялась и принесла мало добра. Но разве мы не сможем найти способы изменить ситуацию к лучшему, если действительно серьезно займемся борьбой с бедностью и будем использовать ресурсы, сопоставимые по масштабу с самой проблемой, — в том числе и для того, чтобы изучить собственные ошибки и сделать из них выводы?

«Торговля, а не помощь»?

Пожалуй, самая тревожная мысль, которую высказывают противники благотворительности, — что на самом деле наши действия не только не помогают бедным, но и, может быть, даже наоборот, им вредят. Некоторые критики считают, что помощь мешает экономическому развитию. Так, например, Мартин Вулф в своей книге «Почему глобализация удалась?» пишет, что для борьбы с бедностью скорее нужна не помощь, не важно какого размера, а снятие барьеров, которые мешают бедным странам продавать свои товары на мировом рынке. Вольф и другие люди, критикующие благотворительность, отмечают, что страны, которым за последние 50 лет удалось вырваться из бедности, в большинстве своем получали мало помощи. А вот страны, на долю которых пришла большая часть помощи, в основном так и остались бедными. Возможно, впрочем, это связано с тем, что в основном помощь отправляется в страны с действительно серьезными и почти неразрешимыми проблемами: неудачным географическим положением, коррупцией, традициями, мешающими повышению производительности труда, или же плохим политическим и экономическим климатом, лишаящим людей стимула для начала своего дела.

Совершенно ясно, что некоторые программы по оказанию помощи *действительно* не способствовали экономическому росту. Необходимо не только понять, какие проблемы возникали в каждом конкретном случае, но еще и осознать, что правильно оказанная помощь может спасти бедняков, независимо от того, способствует ли она экономическому росту в целом.

Помощь может замедлить экономический рост по разным причинам. Одна из них — «голландская болезнь». Термин был введен в обиход

журналом «Экономист» при описании спада, который произошел в голландской экономике в 1960-х годах, после того как у берегов Голландии в Северном море были обнаружены месторождения природного газа. Этот ценный природный ресурс должен был обеспечить Голландии экономическое преимущество, но на деле, когда в страну хлынули доходы от экспорта газа, произошел резкий спад производства. По мнению экономистов, из-за притока денег в страну стоимость голландской валюты повысилась по отношению к валюте ее основных торговых партнеров, в результате голландские экспортные товары подорожали, и голландские предприниматели стали проигрывать своим конкурентам на международных рынках.

Большой приток иностранной помощи может вызвать похожую проблему. Как мы видели выше, помощь составляет ничтожный процент дохода богатых стран-доноров, но бедные страны настолько бедны, что эта сумма может превысить 10% всего национального дохода. В некоторых беднейших странах, таких, например, как Демократическая Республика Конго, Восточный Тимор и Афганистан, объем помощи составляет более четверти всего национального дохода. Столь масштабная помощь действительно может вызвать сильную «голландскую болезнь». И конечно же, стоит напомнить, что, как выяснили экономисты Рагхурам Раджан и Арвинд Субраманьян, помощь существенно ограничивает рост трудоемких производств и производств, работающих на экспорт, таких, например, как пищевая и легкая промышленность. Впрочем, обнадеживает тот факт, что в 1990-х — а это самое близкое к нам изученное Раджаном и Субраманьяном десятилетие — ситуация улучшилась. Может быть, потому, что власти в бедных странах стали эффективнее использовать иностранную помощь.

Раджан и Субраманьян оставляют открытым вопрос, перевешивают ли негативные последствия помощи пользу, которую она приносит. Если она идет на улучшение инфраструктуры и способов ведения сельского хозяйства, на повышение квалификации рабочей силы, то растет производительность труда и появляется возможность увеличить экспорт, а значит, победить последствия «голландской болезни». После того как в 1992 году в Мозамбике закончилась гражданская война, европейские государства в течение десяти лет оказывали этой африканской стране огромную помощь, 40% всего ВВП страны. Почти половина шла на реструктуризацию долгов, и, следовательно, ее невозможно было потратить в самом Мозамбике, но все-таки остальные деньги пошли на строительство дорог, больниц и школ, на повышение квалификации рабочей силы. Может быть, именно по этой причине реальный экономический рост в расчете на душу населения также был высоким и достигал в среднем 5,5% в год. Большой объем помощи

Ботсване после того, как она стала независимой в 1966 году, Тайваню в 1950-х и Уганде в 1990-х также сопровождал быстрый экономический рост. Эти примеры доказывают, что «голландской болезни» можно избежать .

В любом случае, когда речь идет о том, что мешает расти экспорту в развивающихся странах, надо упомянуть факторы более значимые, чем вероятность возникновения «голландской болезни» из-за иностранной помощи. Американские и европейские субсидии сельскому хозяйству обесценивают попытки бедных стран увеличить свой экспорт продуктов, хотя, казалось бы, климат и дешевая рабочая сила могли дать им естественное преимущество. Возьмем, например, хлопок, единственный источник дохода для миллионов крестьян в Западной Африке, где многие семьи живут менее чем на 1,25 доллара в день. Западноафриканское производство хлопка дешевле и экологичнее, чем у 25 000 куда более механизированных и богатых американских производителей. Но США ежегодно выплачивают своим производителям хлопка дотации в 3 миллиарда долларов, что дает им возможность победить на мировом рынке западноафриканских конкурентов. Дэниел Самнер, руководитель Центра изучения сельскохозяйственных проблем в Университете штата Калифорния, подсчитал, что, если бы США прекратили выплачивать дотации производителям хлопка, доход фермеров в Западной Африке поднялся бы настолько, что каждый из них смог бы оплачивать все медицинские расходы для четверых детей . Экономисты Ким Андерсон и Алан Уинтерс пришли к выводу, что отмена всех сельскохозяйственных субсидий и снижение несельскохозяйственных тарифов на 50% привели бы к повышению экономической прибыли во всем мире по меньшей мере на 96 миллиардов долларов ежегодно и 30 миллиардов из этих денег пришли бы в развивающиеся страны . Отмена субсидий на производство хлопка, кукурузы и других продуктов сельского хозяйства, которые обходятся американским и европейским налогоплательщикам в миллиарды долларов, должна стать важнейшим приоритетом как с гуманитарной, так и с экономической точки зрения.

Наверное, стоит задуматься, что лучше: потратить наше время и деньги на кампанию за отмену торговых барьеров или же дать деньги тем организациям, которые помогают бедным. Ответ, безусловно, зависит от различных факторов: от того, помогут ли наши деньги и время успеху подобной кампании, насколько ее успех выгоден беднякам, сколько добра принесло бы наше пожертвование, направленное на другие формы помощи. Уничтожению торговых барьеров противостоят мощные политические интересы, так что вероятность перемен в этой области крайне мала. Это стало совершенно

ясно во время битвы за принятие в 2008 году закона о сельском хозяйстве, который позволил выплачивать субсидии в аграрном секторе США. Против законопроекта выступали не только организации, которые борются с бедностью в мире, но и практически все экономисты страны, кроме тех, кто работал на фермерское лобби. Даже президент Джордж Буш назвал этот законопроект — с его выплатой 300 миллиардов долларов субсидий в течение пяти лет — чрезмерным и расточительным и наложил на него вето. Но Конгресс с легкостью набрал две трети голосов, необходимых для преодоления президентского вето. Подобные поражения наводят на мысль, что лучше приложить наши усилия в другом месте, там, где мы можем быть уверены, что чего-то добьемся.

Следует отметить, что экономический рост может не коснуться отдельных людей, регионов и даже целых государств. Так происходит, если, например, правительство развивающейся страны проводит неудачную экономическую политику или же если политика, традиции и социальные структуры не поддерживают повышение производительности труда и нет желающих инвестировать в эту страну деньги (в таком случае экономическую помощь стоит оказывать только при условии проведения реформ). А еще дело может быть в неудачном географическом положении государства, в том, что оно окружено такими же бедными соседями, с которыми невыгодно торговать. Экономическому росту может мешать и сложность выхода на более доходные рынки. Тогда помощь, направленная на улучшение местного производства продуктов питания и на повышение уровня образования и здравоохранения, становится лучшим и скорее даже единственным вариантом для такой страны.

В идеале помощь должна создавать подушку безопасности для тех, кого по тем или иным причинам не затронули последствия экономического роста. Иногда в бедных странах такие показатели благополучия, как уровень детской смертности и продолжительность жизни, лучше, чем в более богатых странах. Как известно, на Кубе детская смертность ниже, чем в Соединенных Штатах.

В 2007 году Истерли и Билл Гейтс участвовали в панельной дискуссии на Всемирном экономическом форуме и Истерли высказал типичное для него мнение, что вся помощь, отправленная в Африку за прошедшие годы, не смогла стимулировать там экономический рост. Гейтс же резко ответил: «Я не могу обещать, что выживший ребенок приведет к росту ВВП. Я думаю, что жизнь ценна сама по себе». И Гейтс прав. Нам следует сосредоточиться не на экономическом развитии, а на тех целях, которые лежат за нашим стремлением к

развитию: на спасении жизней, уменьшении страданий и удовлетворении основных человеческих потребностей.

Плохие институты сводят на нет хорошие проекты

В многолетних спорах о том, почему одни страны богаты, а другие бедны, эксперты часто подчеркивают, насколько важны эффективные институты, власть закона, защита прав собственности, грамотное управление, общественные договоренности, обеспечивающие доверие друг к другу, хорошее и всеобщее образование, а также нетерпимое отношение к коррупции.

Грамотное управление означает, что государственный сектор работает достаточно хорошо. Если человек захочет начать свой бизнес, ему не придется подкупать чиновников, а работники, потребители и жители страны будут защищены от опасностей на работе, вредных продуктов и промышленного загрязнения окружающей среды. Власть закона защищает людей от насилия и позволяет им планировать свое будущее с уверенностью в том, что собственность у них не отнимут. Они могут заключать договоры и знать, что их нарушение повлечет за собой ответственность.

Когда закон защищает людей, появляется определенный уровень доверия, он облегчает совместную работу и создает ощущение общности. Мысль о том, что эффективные институты играют важную роль в борьбе с бедностью, ведет не к отрицанию ценности международной помощи, а скорее к пониманию, что помощь будет работать, только если правительство страны тоже внесет свой вклад, обеспечив необходимые условия для экономического роста. Сторонники такого подхода убедили президента Буша устроить с помощью представителей обеих американских партий Millennium Challenge Account — «Счет для решения проблем тысячелетия», — где аккумулировалась бы часть американской помощи и выделялась тем правительствам, которые, по словам президента, «справедливо управляют, вкладывают деньги в развитие жизни своего народа и поддерживают экономическую свободу». Такие организации, как Oxfam, стали уделять больше внимания формированию общественных институтов в странах третьего мира и поддерживать создание местных кооперативов с демократическим управлением, которые действуют в самых разных сферах, от ремонта колодцев до рекламы кофе. Программы Всемирного банка и межправительственная помощь сосредоточились на формировании эффективно функционирующих властных структур.

Странам третьего мира, безусловно, можно помочь сделать работу различных институтов более эффективной, особенно, как показал

экономист Пол Колльер, если речь идет о нестабильных государствах. Так, например, в странах, только что переживших гражданскую войну, очень высок риск возобновления конфликта и, следовательно, страданий местных жителей. Колльер доказал, что, если грамотно направлять и последовательно распределять в течение нескольких лет большие объемы помощи, правительства, пришедшие к власти после конфликта, способны предотвратить новую трагедию. Хорошим примером положительного влияния зарубежной помощи на жизнь страны можно считать Мозамбик, который до этого несколько десятилетий разрывали внутренние конфликты. Другой пример — Сьерра-Леоне, хотя здесь опасность возобновления войны еще не полностью исключена. Большие возможности открываются и когда на смену продажному или некомпетентному правительству приходят реформаторы, как это произошло в Замбии, где правительство Леви Мванавасы в 2002 году сменило предыдущую, крайне коррумпированную власть. Колльер пришел к выводу, что в таких случаях консультации, на которые тратится миллиард долларов, могут обеспечить стране экономическую прибыль в размере 15 миллиардов, не говоря уж о пользе для всего мира от появления еще одного государства с эффективным управлением.

Если у нас есть возможность улучшить существующие институты, то это необходимо делать, и в ситуациях, подобных описанным Колльером, это должно стать нашим приоритетом. Увы, иногда обстоятельства бывают настолько плачевными, что облегчить страдания несчастных жителей страны невозможно. Тогда стоит приложить усилия в другом месте. Но бывает и так, что можно спасти самых бедных людей и значительно и надолго изменить их жизнь невзирая на отсутствие перемен во властных структурах. В таком случае не следует отказывать в помощи.

Проект Millennium Villages

В начале 2000-х в Африке был запущен широкомасштабный эксперимент с целью выяснить, какое воздействие оказывает международная помощь на жизнь сельских жителей, если важнейшие институты в стране готовы к переменам.

Экономист Джеффри Сакс считает, что бедность может стать самоусиливающейся ловушкой. Мелкие африканские фермеры вынуждены распахивать бедную почву, чтобы вырастить злаковые культуры; возможности приобрести удобрения у них нет. Они сохраняют часть урожая для посева на следующий год, но это обычно низкоурожайные сорта. Фермеры собирают в среднем примерно в три раза меньше, чем могли бы на аналогичном участке в развитых странах,

и зарабатывают при этом так мало, что не могут купить ни удобрения, ни зерно хороших сортов. В 2002 году генеральный секретарь ООН Кофи Аннан назначил Сакса директором проекта ООН Millennium Villages («Деревни тысячелетия»), и тот сразу же попытался найти способ помочь беднякам вырваться из западни нищеты. Сакс предположил, что если организации, помогающие крестьянам, в течение нескольких лет будут обеспечивать их средствами на покупку удобрений и зерна хороших сортов, то те получат большие урожаи, а затем смогут инвестировать прибыль в развитие производства. Даже после того, как благотворительная помощь прекратится, они будут работать с большей производительностью и вкладывать деньги в дальнейшее улучшение. Сакс пишет: «Такая помощь может вывести фермеров на путь долгосрочного развития. Это не просто мои предположения. Так уже произошло в Азии в результате «Зеленой революции» .

В 2005 году Сакс начал претворять свои идеи в жизнь. Он предложил заключить трехсторонний договор между Программой развития ООН, НКО Millennium Promise и Институтом Земли Колумбийского университета (занимается исследованиями, дает экспертные заключения по проблемам сельского хозяйства, здравоохранения, инженерных работ и экологии). Все эти институты стали вместе работать над проектом Millennium Villages. Многие НКО занимаются только одним делом, к примеру раздают высокоурожайные сорта зерна, строят школы или клиники, а проект Millennium Villages делает все сразу, оказывая сельским общинам комплексную помощь в решении разнообразных проблем, которые стоят перед ними .

Сначала проект работал с 12 деревнями, в которых жили 60 000 человек; все были расположены в местах, где постоянно свирепствуют голод и тяжелые заболевания, а здравоохранение и инфраструктура очень плохо развиты. Эти деревни находятся в странах, где в той или иной степени сохраняется мир, а власть, несмотря на определенный уровень коррупции, управляет достаточно эффективно, чтобы люди могли обрабатывать землю в относительной безопасности и спокойно распоряжаться доходами, полученными от продажи излишков урожая. Чтобы проверить, насколько работа модели зависит от внешних обстоятельств, Сакс выбрал деревни, которые находятся в десяти африканских странах в различных климатических зонах и следуют разным сельскохозяйственным традициям. Правительствам этих стран также предоставляли небольшие суммы или оказывали услуги в рамках программы, но вся помощь шла непосредственно деревням.

Проект Millennium Villages дает каждой общине возможность обсудить с консультантами и выбрать форму помощи, которая в

конкретных обстоятельствах будет работать лучше всего. Деревне предлагаются различные программы — обеспечение чистой питьевой водой, витаминами и минеральными добавками для детей, программа иммунизации, противомоскитные сетки, программа борьбы с глистами и другими паразитами. Одно из условий получения гранта — участие женщин в принятии решений. В рамках программы фермеры могут получить удобрения или хорошие сорта зерна, которые принесут лучший урожай, им также доступны консультации по вопросам диверсификации и перехода к товарным культурам. Фермеров же просят отдавать часть урожая в пользу организации, которая кормит детей в школах. Таким образом, дети лучше едят, посещаемость школ повышается и ученики концентрируются на занятиях. В рамках программы вводятся новые технологии (к примеру, энергосберегающие печки), распространяются местные способы производства энергии и даже раздаются мобильные телефоны. В целом помощь одному человеку стоит около 110 долларов в год, при этом 10 долларов должно приходиться из самой деревни, а проект берет на себя обязательство оказывать помощь в течение пяти лет. Через пять лет, если план срабатывает, полученный урожай дает фермерам возможность вырваться из ловушки бедности, начать самим покупать удобрения, добиться самообеспечения или диверсификации и основать другие предприятия. После этого внешнюю помощь можно больше не оказывать .

По состоянию на 2008 год в программах участвовали уже 80 деревень, более 400 000 человек. Первые результаты позволяют говорить о том, что урожай стал намного лучше, угроза голода и малярия отступили, а посещаемость школ резко выросла. И что особенно важно, как сообщают местные руководители, жители деревень чувствуют надежду и самоуважение, потому что стали вместе решать общие проблемы.

Главы общин из различных деревень отмечают заметный прогресс. Элизабет Аппиа, которая возглавляет общину в деревне Бонсаасо в Гане, написала, что участие в проекте увеличило роль женщин в общественной жизни. Это произошло, в частности, благодаря тому, что были починены колодцы и уже не нужно было тратить два часа в день на то, чтобы принести домой воду. Кроме того, женщины получили новые возможности для заработка и для занятий в новом общинном учебном центре. Памела Мито, глава общины в Саури в Кении, говорит, что урожай вырос в три раза, а фермеры научились диверсифицировать свою продукцию и теперь они могут прокормить свою семью и даже заработать немного денег. Ей больше не приходится волноваться о том, что у ее детей начнется диарея, так как деревня обеспечена чистой

питьевой водой. Йакуба Кулибали из Тиби в Мали говорит, что урожай вырос и поэтому появились излишки на продажу. А благодаря тому, что в школе были построены новые, отдельные туалеты, девочки тоже смогли посещать занятия. Увеличение урожая дало семье Ндахайо Селестина из Майанге в Руанде возможность есть два раза в день, а не один, как было в течение двух предыдущих лет. Они даже откладывают немного денег, «чтобы будущее не было похоже на прошлое».

Пока что результаты Millennium Villages обнадеживают, но еще рано говорить, подтвердил ли этот эксперимент теорию Сакса о ловушке бедности и доказал ли он, что можно победить голод, уменьшить детскую смертность и помочь африканцам добиться лучшей жизни, не занимаясь улучшением институтов на национальном уровне. Где-то в районе 2010–2012 годов станет ясно, добился ли проект Millennium Villages успеха. Если да, то позитивные результаты можно будет распространить на сотни тысяч деревень во многих бедных странах, где власть не против того, чтобы у жителей отдельных деревень вырос урожай, появились чистая питьевая вода, медицинские услуги, новые школы и нормальные коммуникации. Для этого понадобится увеличить объем помощи, но она докажет свою эффективность, когда деревни станут самодостаточными.

Планета не выдерживает

Когда я выступаю перед разной аудиторией с рассказами о бедности в мире, часто находится кто-нибудь, кто говорит: «Если мы сейчас будем спасать жизни бедняков, это только приведет к еще большему количеству смертей — наша планета уже не сможет выдержать перенаселения, и люди на Земле начнут вымирать». Это доказывает, что идеи жившего в XVIII–XIX веках английского экономиста и священника Томаса Мальтуса все еще не потеряли актуальности. Он, как известно, заявил, что рост населения всегда будет превышать существующие запасы продовольствия. Мальтус писал, что если эпидемии не уменьшат население Земли, то это сделает «огромный неотвратимый голод».

Полтора века спустя, в 1968 году, энтомолог Пол Эрлих в своем бестселлере «Популяционная бомба» заявил, что мы проиграли битву за возможность накормить все человечество. Он предсказал, что к 1985 году мир захлестнут «мощные волны неурожая», из-за которых «сотни миллионов людей умрут от голода». К счастью, Эрлих ошибся. За 30 лет после его мрачного предсказания производство продуктов питания на душу населения в мире резко возросло, а количество жителей развивающихся стран, которые не получают необходимого минимума

2200 калорий в день, уменьшилось с каждого второго до каждого десятого .

В 2008 году мы снова увидели заголовки, кричавшие об угрожающем миру кризисе производства еды. Стоимость пшеницы достигла максимального за 28 лет значения, кукуруза выросла в цене вдвое за два года, а стоимость продовольствия в развивающихся странах увеличилась за год на 25%. В США даже самая бедная пятая часть населения тратит на еду только 16% своих доходов, в Нигерии эти траты достигают 73%, во Вьетнаме — 65%, а в Индонезии — 50%. Из-за повышения цен на продукты беднякам, безусловно, еще тяжелее прокормить себя и свои семьи . Когда такое происходит, мальтузианские мысли о том, что беднякам не надо помогать выживать и размножаться, снова становятся популярными. Но проблема не в том, что мы производим слишком мало еды, а скорее в том, что мы не съедаем произведенную еду. 100 миллионов тонн кукурузы ежегодно используется для производства биотоплива, которым американцы заправляют свои машины. В результате меньше кукурузы идет на экспорт и мировые цены повышаются. Большую часть выращенной кукурузы съедают не люди, а животные, из-за этого и возникают проблемы, ведущие к кризису производства пищи. За последние десять лет азиатские страны стали жить лучше, их жители получили возможность есть больше мяса, и резко возросло количество зерновых и бобовых, которые идут на корм для животных. Только в Китае за 20 лет (с 1986 по 2006 год) производство крупного рогатого скота выросло с менее чем 5 миллионов голов до более 50 миллионов, количество кур-несушек — с 655 миллионов до 2,3 миллиарда, уток — с 300 миллионов до 2 миллиардов, цыплят — с 1,5 миллиарда до 7,7 миллиарда. Практически всех этих животных кормят зерном и бобовыми . По данным Всемирной продовольственной программы, в 2007 году на корм животным ушло 756 миллионов тонн зерна . Чтобы понять, как велико это количество, представьте себе, что его разделили поровну между 1,4 миллиарда людей, живущих в нищете. Каждый получил бы более полутонны зерна, или примерно по полтора килограмма зерна в день. Количество калорий в этих полутора килограммах в два раза превышает необходимый минимум. А если к этому добавить большую часть выращиваемых в мире 225 миллионов тонн бобовых, которые тоже скармливают животным? Когда мы используем животных для превращения урожая в мясо, яйца или молоко, корм в основном идет на сохранение тепла, развитие костей и других несъедобных частей тела. Большая часть пищевой ценности выращенного урожая пропадает: в случае с крупным рогатым скотом мы получаем обратно только 1 фунт говядины на каждые 13 фунтов зерна, пошедшего на корм. У свиней

соотношение составляет 6 фунтов зерна на 1 фунт мяса. Но даже эти цифры не дают нам полного представления о потерях, потому что в мясе содержится больше воды, чем в зерне. Еда в мире не заканчивается. Проблема заключается в том, что на нас — людей, живущих в достатке, — уходит в четыре или пять раз больше еды, чем уходило бы, если бы мы непосредственно съедали выращенный урожай.

Похоже, предсказание Мальтуса не сбылось: он считал, что рост населения приведет к массовому голоду, но пока единственная «угроза» — массовое вегетарианство. Зерновые и соя, которыми мы кормим скот, — это удобная подушка безопасности, в случае необходимости она защитит нас от голода. Мы производим достаточно продуктов, чтобы накормить все население нашей планеты, и их хватит даже для тех 3 дополнительных миллиардов человек, с которыми мы, скорее всего, будем делить еду к 2050 году.

Но все-таки мир не сможет содержать бесконечно растущее население; в некоторых странах прирост числа жителей уже обесценивает рост производства продуктов питания. К 2050 году население Нигерии, составляющее сейчас 144 миллиона человек, скорее всего, вырастет до 282 миллионов, и она займет шестое место в мире этому показателю. К этому времени в Демократической Республике Конго, где сейчас живут 63 миллиона, будет уже 187 миллионов, а в Эфиопии, где живут 77 миллионов, ожидается рост населения до 146 миллионов. Но словам эколога Гарретта Хардина, который сказал в 1970-х годах, что нам не следует помогать таким странам, как Бангладеш или Индия, где высокий уровень бедности и быстро растет население, можно противопоставить общеизвестный факт: уменьшение бедности снижает рождаемость. В странах, где высока детская смертность и нет социальных гарантий, рожают больше детей. Кто-то же должен выжить и заботиться о родителях в старости или же, если дело происходит в сельской местности, работать на их клочке земли. Если в стране идет индустриализация и поднимается уровень жизни, рождаемость падает. Это произошло сначала в Европе и Северной Америке, а затем и в азиатских странах, достигших такого же уровня богатства, например в Японии, а в последнее время и в Корее.

Падению рождаемости способствует и рост уровня образования, особенно если оно доступно девочкам. В Эфиопии у женщин, не ходивших в школу, в среднем рождается по шесть детей, и, если большая часть из них выживет, это приведет к неконтролируемому росту населения. У женщин, получивших хотя бы среднее образование, в среднем по два ребенка, а это уже не уровень расширенного воспроизводства. В других странах разница может быть не столь заметной, но в целом женщины со средним образованием рожают в два-

три раза меньше детей, чем женщины, не получившие формального образования . В пример можно привести индийский штат Керала — один из беднейших в стране, но с более высоким, чем в остальных штатах, уровнем грамотности и просвещения по теме равенства полов. В Керале не стали прибегать к принудительным мерам вроде политики одного ребенка и все равно достигли более низкого уровня прироста населения, чем в Китае и даже чем в некоторых развитых странах, включая Швецию и Канаду . Если помощь будет направлена на распространение грамотности и гендерного равенства, она обеспечит безопасный с экологической точки зрения рост населения.

Конечно, в бедных странах с высоким уровнем рождаемости для стабилизации населения на уровне, экологически безопасном и обеспечивающем хотя бы минимально приемлемую жизнь, могут понадобиться меры, направленные непосредственно на снижение рождаемости. Но это все равно не уменьшает значения внешней помощи. Важнейшей задачей остается обеспечение самыми базовыми медицинскими услугами, именно так можно вступить в контакт с женщинами и рассказать им о противозачаточных средствах. Если вы считаете, что замедление роста населения должно стать приоритетом, вам следует жертвовать деньги таким организациям, как Population Services International или International Planned Parenthood Federation, оговорив, что ваше пожертвование — на проекты, помогающие планированию семьи .

* * *

Когда люди задают вопрос, кем я работаю, и узнают, что перед ними философ, то чаще всего они спрашивают: «И в чем же заключается ваша философия?» Мой коллега Кваме Энтони Аппиа придумал хороший ответ. «Моя философия, — говорит он, — заключается в том, что все на свете куда сложнее, чем вам кажется» . Я не всегда согласен с этой мыслью, но, когда начинаешь прогнозировать возможные последствия гуманитарной помощи, часто выясняется, что они могут быть куда сложнее, чем кажется. То же можно сказать и о любой масштабной человеческой деятельности.

Как только дело осложняется «голландской болезнью», неэффективными институтами или ростом населения, в нашей работе по оказанию помощи появляется элемент непредсказуемости. Но непредсказуемость не отменяет нашей обязанности помогать. Если благотворительный проект может принести много добра беднякам и нам для его осуществления нужно пожертвовать относительно небольшую сумму денег, то, конечно, мы в любом случае должны жертвовать.

При этом мы все еще не ответили на вопрос, как много нам следует жертвовать, особенно с учетом наших обязанностей по отношению к родным или же если мы живем среди людей, которые в массе своей ничего не дают на благотворительность либо дают мало. И вот теперь, разобравшись в особенностях человеческой психологии и в том, как можно помочь, пора вернуться к этическим вопросам, поставленным в начале книги.

НОВЫЙ СТАНДАРТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

8

ВАШ РЕБЕНОК И ЧУЖИЕ ДЕТИ

Рассказ Шарлотты Перкинс Гилман «Ненастоящая мать» был впервые опубликован в 1895 году. Его главная героиня Эстер Гринвуд — женщина, которой нужно принять страшное решение. Она живет в долине реки, перегороженной плотиной, и однажды, отправившись встречать своего мужа, замечает, что плотину вот-вот смоем. Эстер сразу же бежит обратно. Если она спасет своего ребенка, то не успеет предупредить других жителей деревни, и она пробегает мимо своего дома. Эстер спасает жителей, а затем возвращается за ребенком, но тонет, хотя ребенок счастливым образом выживает. Старая миссис Бриггс, мать 13 детей, которая отвечает в книге за общепринятые взгляды того времени, считает, что Эстер поступила глупо. Жизнь собственного ребенка должна значить больше, чем жизни других людей, следовательно, Эстер — «ненастоящая мать». Дочь миссис Бриггс Мэри Амелия, в чьи уста Гилман вложила собственные, более прогрессивные взгляды, говорит, что Эстер спасла полторы тысячи жизней и, безусловно, думала о том, что жизнь других детей тоже была в опасности. Миссис Бриггс отвечает, что ей стыдно слышать слова Мэри Амелии: «У матери есть долг по отношению к ее ребенку!»

Этот рассказ ставит неудобные для нас вопросы. Что должны делать родители в экстремальных условиях? Можно ли представить себе ситуацию, когда наши обязательства перед другими людьми так же или даже более важны, чем наша собственная семья? Мы любим своих детей — это само собой разумеется, не испытывать этого чувства и неправильно, и противоестественно. Мы обязаны удовлетворять их потребности: обеспечивать едой, жильем, одеждой, образованием. Но следует ли рисковать жизнью собственного ребенка ради спасения сотен других жизней? К счастью, мало кто сталкивается с такой дилеммой в реальной жизни. Для большинства из нас вопрос стоит по-другому: следует ли отказать детям в просьбе купить новую дорогую компьютерную игру, с презрением отвернуться от дизайнерской

детской одежды и отправить их в местную (нормальную, но не выдающуюся) государственную школу, а не в предположительно лучшую, но намного более дорогую частную? Сэкономленные деньги позволили бы сделать крупные пожертвования, которые спасли бы жизни незнакомых людей. Можно ли сказать, что наши обязанности по отношению к родным детям важнее обязанностей по отношению к неизвестным людям, независимо от того, насколько велики нужда и страдания этих людей?

Эта дилемма мучила Зелла Кравински. Он всю жизнь много работал: преподавал в Филадельфии в государственной школе, где учились трудные дети, написал две диссертации и вел курс по изучению творчества Мильтона в Университете штата Пенсильвания. А еще он так удачно вложил деньги в недвижимость, что к 40–50 годам оказался владельцем активов примерно на 45 миллионов долларов. Кравински понимал, что должен обеспечить свою семью, и перевел часть денег в трастовые фонды на имя жены и детей, а также детей своей сестры. После он отдал почти все остальные деньги на благотворительность, оставив себе только скромный дом в Дженкинстауне рядом с Филадельфией и денег и ценных бумаг на 80 000 долларов. На себя он тратит очень мало. В какой-то момент у него был всего один костюм, купленный в секонд-хенде за 20 долларов. Когда он выступал перед моими студентами, он сформулировал свою позицию так: «Мне совершенно ясно, что я должен отдать все свои деньги и пожертвовать все свое время и энергию на благие дела». Вообще-то Кравински не остановился на том, что пожертвовал свои деньги, время и энергию. Узнав, что каждый год тысячи людей умирают от болезни почек, так и не дождавшись трансплантации, он связался с больницей, где в основном лечат бедных афроамериканцев, и отдал одну свою почку незнакомому человеку.

Кравински рассказывает, что его жена Эмили была против, ведь однажды пересадка может понадобиться кому-то из их детей. «Не важно, что вероятность этого ничтожно мала, — говорила она, — но мы твои родственники, а значит, интересы человека, который получит твою почку, должны отступить на второй план». Ее слова звучат абсолютно разумно. Для большинства из нас интересы родных, особенно своих детей, важнее всего остального. Мы считаем, что ставить семью на первое место абсолютно естественно и правильно. Но Кравински смотрит на это по-другому. С его точки зрения, «священная преданность семье — это просто рационализация различных проявлений жадности и эгоизма»: «Никто не говорит: «Я работаю в компании, которая производит сигареты, потому что люблю деньги».

Люди объясняют: «Ну, знаете, мне это очень не нравится, но нужны деньги на детей». Таким образом можно оправдать все, что угодно».

Мои студенты были ошарашены самопожертвованием Кравински, особенно когда дело дошло до истории с почкой. Он сообщил им, что вероятность смертельного исхода для донора почки — примерно 1 к 4 000. Значит, оставляя человека умирать без почки, вы показываете, что собственная жизнь для вас в 4 000 раз ценнее, чем жизнь незнакомца. Кравински считает это соотношение неприличным.

Каждый раз после встречи с Кравински некоторые студенты серьезно задумываются о том, как изменить свою жизнь, и даже размышляют, не пожертвовать ли им почку, хотя, насколько мне известно, ни один из них пока этого не сделал. Другие начинают возражать, ставят под сомнение слова Кравински и говорят, что вероятность осложнений в результате донорства почки куда выше, чем 1 к 4 000. (Статистика, на которую он ссылается, показывает, насколько малы шансы умереть, если пожертвовать свою почку, но в некоторых исследованиях выявлена более высокая вероятность несмертельных осложнений у доноров. Кроме того, мы не можем быть полностью уверены в успехе пересадки, так как 5% тех, кому пересадили почку от живого донора, умирают в течение года после операции. Это тоже оказывается пусть и несущественным, но все-таки аргументом против такого соотношения риска и пользы.)

Есть и другие студенты — они начинают копаться в себе. Они говорят: «Может быть, моя жизнь для меня действительно в 4 000 раз ценнее, чем жизнь незнакомца».

Пола Фармера, одного из основателей организации Partners in Health, медицинская работа которой очень высоко оценивается GiveWell, тоже интересуется противоречие между любовью к родным и заботой о незнакомых людях. После окончания колледжа Фармер провел год на Гаити, в частности, потому, что понял: сам он доедет туда быстрее, чем пожертвованные им деньги. Он работал в гаитянской больнице волонтером и подружился с молодым американским врачом, который жил там уже год, но должен был вот-вот вернуться в США. Фармер спросил, тяжело ли ему будет уезжать. Врач ответил: «Ты шутишь? Я не могу дождаться. Здесь нет электричества. Здесь просто ужасно». Тогда Фармер спросил: «А ты не боишься, что не сможешь забыть все это? Здесь столько людей нуждаются в помощи». Врач сказал, что он американец и возвращается к себе домой. Фармер целый день размышлял над этим ответом: «Что это значит — «я американец»? Он пытался понять, почему человек считает, что раз он американец, то сможет забыть, как люди на Гаити умирают, потому что им некому помочь. И тогда он решил стать врачом.

В 1984 году Фармер поступил в Гарвард на медицинский. Во время учебы он регулярно приезжал на Гаити и изучал проблемы здравоохранения в Канже — городе, который находится в центральной части острова и беден даже по гаитянским стандартам. В Америке Фармер познакомился с Томом Уайтом, бостонским девелопером, который впоследствии стал членом Лиги 50%. Фармер привез Уайта на Гаити, чтобы тот увидел собственными глазами, что там происходит. Том Уайт помог создать Partners in Health и в первые годы работы организации был ее главным спонсором. В 1993 году Фонд Макартуров выдал Фармеру один из своих «грантов гения» — 220 000 долларов, с которыми тот мог делать что угодно. Фармер пожертвовал всю сумму Partners in Health. Получив медицинское образование, он работал в Гарварде (изучал медицинскую антропологию) и в Женской больнице Бригама в Бостоне (занимался инфекционными заболеваниями) и отдавал Partners in Health свою зарплату и любые гонорары за публикации и лекции. Организация оплачивала его счета, а оставшиеся деньги тратила на свою работу. Пока Фармер не был женат, в Бостоне он жил в подвале офиса Partners in Health, а в Канже — в доме без горячей воды.

На Гаити Фармеру иногда приходится идти несколько часов, чтобы навестить пациентов, живущих далеко от всех дорог. Он настаивает на этом и не считает, что посещение таких пациентов отнимает у него слишком много времени и сил; для него, говорит Фармер, их жизни имеют не меньшее значение, чем жизни других людей. Когда Фармер, пролетев всего 700 миль, оказывается не среди крестьянских домишек на Гаити, где живут голодающие дети, а в Майами среди хорошо одетых людей, обсуждающих, как бы им похудеть, его приводит в ярость контраст между развитыми и развивающимися странами. Фармер не перестает задавать один и тот же вопрос — тот самый, что возник у него после разговора с американским доктором: «Как люди могут оставаться спокойными, как они могут вычеркнуть из памяти, забыть то, что они видели?»

Фармер женился на Диди Бертран, дочери школьного учителя в Канже, и, когда ему исполнилось 38, у них родилась дочь Катрин. Однажды Фармер не смог в клинике спасти ребенка женщины, у которой были сложные роды, и разрыдался. Ему пришлось извиниться и выйти на улицу. Он спросил себя, что же произошло, и понял: на месте погибшего ребенка он представил Катрин. «Значит, ты любишь своего ребенка больше, чем остальных детей?» — спросил себя Фармер. Он разволновался и решил, что у него эмпатический провал, раз он не может любить других детей так же сильно, как собственного ребенка.

Когда Фармер обсуждал эту историю со своим биографом Трейси Киддером, тот спросил, как бы Фармер ответил на такую фразу: «Ты, наверное, с ума сошел, если думаешь, что отличаешься от всех остальных людей и можешь любить чужих детей так же сильно, как своего ребенка». Фармер сказал: «Все великие религии мира призывают нас любить ближнего как самого себя. Я ответил бы: мне очень жаль, я не могу этого добиться, но буду стараться». И он действительно пытается так жить; так, уезжая из дому, — а это происходит часто — он всегда берет с собой фотографию Катрин и фотографию одного из пациентов — страдающего от недоедания гаитянского ребенка примерно того же возраста, что и его дочь.

Однажды Трейси Киддер был в гостях у Фармеров в Париже, где Диди работала в архивах французских рабовладельцев, изучая историю своих предков. Он описывает мучительную сцену, которая произошла вскоре после приезда Фармера. Он играл с Катрин, и тут Диди спросила у мужа, когда тот улетит в Москву, где Partners in Health участвовала в антитуберкулезной программе. «Завтра утром», — ответил тот. Диди издала возглас отчаяния, а Фармер обеими руками зажал себе рот. Трейси Киддер пишет: «Я впервые увидел, что у него нет слов и он не знает, как поступить». Фармер проводит со своей семьей меньше времени, чем ему хотелось бы, потому что его преследует мысль: «Если я не буду отдавать все силы работе, кто-то, кто мог бы не умереть, умрет». Он просто не может смириться с тем, что люди умирают от болезней, которые можно вылечить. Он считает, что не лечить их — грех. «Если ты помогаешь бедным, — говорит он, — то этой работе не будет конца. Мы постоянно пытаемся залатать дыры» .

Кравински, как и Пол Фармер, утверждает, что любит своих детей так же сильно, как и все остальные родители, и я уверен, что это правда. Он защитил детей от последствий своей заботы о других людях, создав трастовый фонд. Но по мнению Кравински, отцовская любовь не может стать оправданием для того, чтобы считать жизни своих детей в тысячу раз ценнее жизней детей неизвестных ему людей. Иэн Паркер писал о Кравински статью для журнала The New Yorker и попросил подсчитать, насколько он больше любит собственных детей. Кравински ответил: «Я не знаю, как это посчитать, но я не мог бы допустить, чтобы много детей умерло ради того, чтобы мои дети остались живы», а потом добавил: «Я не хочу, чтобы два ребенка умерли ради того, чтобы один из моих детей жил в комфорте, и я не хочу, чтобы два ребенка умерли ради того, чтобы один из моих детей остался в живых» .

Иэн Паркер не мог спросить вымышленную миссис Бриггс, как она относится к взглядам Кравински, но, кажется, нашел ответ в словах Джудит Дарвис Томсон, философа из Массачусетского

технологического института. Она пишет: «Отец, говорящий, что жизни собственных детей значат для него не больше, чем жизни кого-то еще, — это просто плохой отец. Ему не хватает того, что должно быть у всех родителей, и не важно, насколько он обеспечивает детей и удовлетворяет их потребности».

На самом деле Кравински не сказал, что жизни его детей значат для него не больше, чем жизни других, хотя он намного ближе к такой позиции, чем кто-либо еще. Значит ли это, что он плохой отец? Детям нужны любящие родители. Им необходимо чувствовать, что родители всегда защитят и будут рядом. Дети могут огорчиться, если узнают, что отец готов дать им умереть ради спасения жизней других детей. Но в книгах нам попадает множество историй, когда родителям приходится выбирать между собственным ребенком и неким моральным императивом. Размышляя над подобными ситуациями, мы далеко не всегда приходим к выводу, что у родителей на первом месте должны быть их дети. Если бы мы так считали, то не могли бы почитать Авраама — как это делается в иудаизме, христианстве и исламе — за то, что тот был готов подчиниться приказу Господа и принести в жертву своего единственного сына Исаака. Древние греки тоже считали, что отец может принести в жертву своего ребенка ради высшего блага. В пьесе Еврипида «Ифигения в Авлиде» греческий флот стоит в гавани, чтобы отправиться к Трое, но богиня Артемида отказывается послать им попутный ветер, пока вождь ахейского войска Агамемнон не принесет в жертву свою дочь Ифигению. Агамемнон клянется, что любит своих детей: «Рожденных мной люблю». Но при этом он говорит дочери: «Эллада мне велит / Тебя убить... ей смерть твоя угодна, / Хочу ли я иль нет, ей все равно». Мы сочувствуем Агамемнону меньше, чем Аврааму, — наверное, потому, что сегодня иудеи, христиане и мусульмане все еще поклоняются Богу Авраама, а в богов древних греков уже никто не верит.

Джозеф Кэнон в своем романе «Хороший немец» пытается понять, как далеко может зайти мать, спасая своего ребенка. Дело происходит вскоре после окончания Второй мировой войны. Немецкую еврейку Ренату Науманн судят за сотрудничество с нацистами. Она выполняла позорную работу *greifer* разоблачала евреев, пытавшихся выдавать себя за неевреев. Если бы Рената отказалась или нашла меньше евреев, то подвергла бы опасности как собственную жизнь, так и жизнь своей престарелой матери, но нам не кажется, что эти соображения ее оправдывают. И тут сюжет делает неожиданный поворот. Мы узнаем, что у Науманн был сын. Она спрятала ребенка от нацистов, но без нее он не выжил бы. Значит ли это, что мы можем простить ей

сотрудничество с нацистами? Можно было бы назвать ее плохой матерью, если бы она *не ценила* жизнь сына выше жизней других людей?

Мы обычно считаем, что людей надо осуждать скорее за то, что они сделали, чем за то, чего не сделали. Именно поэтому мы скорее осудим Ренату Науманн за то, что та спасла своего ребенка, но простим женщину, которая, оказавшись в положении Эстер Гринвуд, предпочла бы спасти свое дитя, не предупредив об опасности сотни других людей. Но если мы осуждаем Ренату Науманн, то, следовательно, определяем границы того, что можно сделать ради спасения своих детей. Тогда стоит подумать, не нарушаем ли мы сами эти границы, когда действуем в интересах собственного ребенка, позволяя при этом умирать детям других людей.

С моей точки зрения, ни Эстер Гринвуд, ни Зелла Кравински, ни Пола Фармера нельзя назвать плохими родителями. Они любят своих детей и хотят защитить их. Но они действуют в интересах других людей, а большинство из нас так поступать не готовы. Их, подобно Аврааму и Агамемнону, терзает необходимость сделать выбор, который другие люди делают, руководствуясь только своими чувствами, не учитывая потребностей посторонних людей и не пытаясь занять менее пристрастную позицию. В последнее время Зелла Кравински по просьбе жены и из желания не отдаляться от детей снова занялся недвижимостью, заработал еще денег и купил для семьи большой дом. В кризисной ситуации он в конце концов повел себя как «настоящий отец» и решил сохранить семью. Мы можем сказать, что даже он не смог устоять перед напором эгоистической нормы, которой следует его семья, и перед собственной любовью к родным. Он больше не ценит жизни всех людей одинаково.

Пол Фармер живет согласно невероятно тяжелой нравственной норме, но вполне реалистично оценивает других людей. Я был на его выступлениях, где залы были полны восхищенных и чуть ли не боготворивших его студентов, но Фармер не призывал их следовать его примеру. Он сам никогда не уходит в отпуск, но всегда убеждает других сотрудников Partners in Health отдыхать. Он не тратит деньги на роскошные вещи, но не осуждает тех, кто так поступает, если они при этом делают пожертвования на помощь бедным. Как сформулировал один из основателей Partners in Health Джим Ким в разговоре с Трейси Киддером, «Фармер вдохновляет людей, но мы не считаем, что кто-то должен или может жить так же, как он: если мы будем ждать, пока люди начнут поступать как Пол, бедняки вместо хорошего медицинского обслуживания получают фигу с маслом». То есть нам, наверное, не стоит требовать от людей многого, если мы хотим привлечь их к себе.

Чак Коллинз, один из основателей организации Responsible Wealth, член Лиги 50% и внук знаменитого производителя мясных продуктов Оскара Майера, страдал под грузом семейных обязательств — они не позволяли ему так распорядиться своим богатством, чтобы оно принесло как можно больше добра. И это несмотря на то, что еще до рождения детей он пожертвовал большую часть денег на благотворительность. Коллинз считает, что родители все время решают что-то за своих детей и решение лишить их большого наследства — лишь одно из многих. Он абсолютно уверен, что богатство, передающееся по наследству, вредно для детей, и это один из аргументов, которые Responsible Wealth приводит в защиту налога на наследство. Но Коллинз не доходит до крайностей: «Конечно, мы несем ответственность за ближайших родственников, но, если с ними все в порядке, нам следует расширить круг тех, о ком мы заботимся. Увеличение числа родных людей довольно радикальная идея, но, если наше общество не поймет, что мы все в одной лодке, у нас возникнут проблемы» .

Эта мысль может показаться вполне разумной и не слишком противоречащей человеческой природе, но ведь все мы вкладываем разный смысл в выражение «в порядке». Мои студенты часто спрашивают, правильно ли, по моему мнению, поступают их родители, которые платят 44 000 долларов в год за их обучение в Принстоне. Я отвечаю, что плата за право учиться в элитном университете может быть оправдана, только если воспринимать ее как инвестицию в будущее, когда благодаря этим деньгам хорошо будет не только ребенку этих родителей, но и другим тоже. Прекрасное образование дает студентам возможность приобрести умения, квалификацию и понимание того, как лучше помочь миру. Для мира в целом хорошо, если будет больше людей, обладающих такими навыками. Даже если учеба в Принстоне просто позволит выпускникам найти более высокооплачиваемую работу, это тоже можно использовать на благо других: после окончания университета не забывать жертвовать часть зарплаты организациям, которые помогают бедным, и призывать к тому же своих высокооплачиваемых коллег. Конечно, есть опасность, что коллеги не просто не поймут моих выпускников, а и убедят их, что ездить можно только на BMW, а жить нужно в очень большой квартире в одном из самых дорогих районов города.

Когда Пол Фармер обсуждал с Трейси Киддером, что не может любить других детей так же сильно, как родную дочь, он заметил: «Конечно, все понимают, что ты делаешь, поддерживают тебя и хвалят. Но очень трудно любить других людей». Он, конечно, прав. Любить чужих детей намного сложнее, чем собственных. Общество призывает

родителей любить своих детей и заботиться о них, ведь таким образом можно воспитать счастливых и психологически устойчивых людей. Лучшего способа добиться этой цели не найти. Существуют утопические общины, которые пытаются заменить семейные узы преданностью всей коммуне, но даже самые продуманные модели вроде израильских киббуцев сталкиваются с тем, что связь между родителями и детьми разорвать очень трудно. Родители тайком пробираются в дома, где воспитываются их дети, чтобы приласкать их, да и некоторые ученые пришли к выводу, что дети, воспитанные общиной, во взрослом возрасте испытывают проблемы с установлением эмоциональных связей. Киббуцы постепенно вернулись к нуклеарной семье, признав неудачными свои попытки оторвать детей от родителей и воспитывать их коллективно.

Противоречие между родительством и мыслью о том, что все человеческие жизни имеют одинаковую ценность, вполне реально и неразрешимо. Людям, которые, как Фармер и Кравински, его остро чувствуют, всегда будет тяжело. Ни одно представление о наших обязательствах не сможет стать массовым, если не будет учитывать тот факт, что родительский долг таков — любить своих детей больше, чем чужих. Поэтому родителям прежде всего необходимо позаботиться о родных детях, а затем уже заниматься другими. Но это не значит, что родители имеют право окружать своих детей роскошью, когда есть люди, которые страдают.

9

ПРОСИМ ЛИ МЫ СЛИШКОМ МНОГОГО?

В первой части книги я доказывал, что считать себя хорошим человеком может лишь тот, кто дает деньги на благотворительность, и остановить его на этом пути способна только угроза лишиться чего-то, что по значению сопоставимо с бедами, которые он может предотвратить своим пожертвованием.

Теперь, когда мы уже выяснили, что это за беды и как можно с ними бороться, рассмотрим это утверждение более подробно: не кажется ли вам, что оно чересчур категорично и что из него можно сделать слишком далекоидущие выводы? Почти все мы покупаем вещи, без которых могли бы существовать, так неужели нам надо от всего этого отказаться ради нравственной жизни? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим другие взгляды на то, как выполнять свои моральные обязательства.

Справедливый вклад

Как мы уже видели, чувство справедливости дает мощную мотивацию. Но оно и ограничивает нас: мы считаем, что обязанности и ответственность должны быть поделены между всеми по-честному, мы готовы вносить свой справедливый вклад в общее дело и не хотим делать больше, чем другие. Может ли чувство справедливости служить оправданием для тех, кто отказывается жить в соответствии с нравственным принципом, который я сформулировал в начале этой главы? Философы Лиам Мерфи и Кваме Энтони Аппиа отвечают на этот вопрос утвердительно. Они считают, что богатые люди обязаны больше участвовать в борьбе с нищетой. Но эта борьба — коллективная обязанность, и каждый член общества несет ответственность только за свой справедливый вклад. Как пишет Аппиа в своей работе «Космополитизм», «если в мире живет много людей, которые не вносят свой вклад, — а это, безусловно, так — то странно требовать от меня разрушить свою собственную жизнь, чтобы возместить недостачу».

Давайте на минуту предположим, что Мерфи и Аппиа правы. Каким тогда будет ваш справедливый вклад? Если бы мы знали, какой объем помощи нужен для того, чтобы дать всем бедным людям в мире шанс на достойную жизнь, и могли бы разделить это число на количество обеспеченных людей, способных чем-то помочь, то получили бы в результате сумму, которую можно было бы считать справедливым вкладом, достаточным для выполнения наших обязательств перед бедными.

Эту сумму можно очень приблизительно рассчитать: оценить, насколько доход самых бедных людей в мире ниже черты бедности, а затем выяснить, сколько денег нужно, чтобы помочь всем беднякам подняться выше этой черты и получать достаточно денег для удовлетворения своих основных потребностей. Джеффри Сакс произвел такие вычисления и пришел к выводу, что в 2001 году для того, чтобы все бедняки смогли преодолеть черту бедности, понадобилось бы 124 миллиарда долларов. Совокупный доход 22 богатых стран, входящих в ОЭСР, в том году составил 20 триллионов долларов. Следовательно, вклад, необходимый для преодоления черты бедности, составляет 0,62 процента этого дохода, то есть 62 цента с каждых заработанных 100 долларов. Следовательно, человек, который зарабатывает 50 000 долларов в год, должен был бы пожертвовать чуть больше 300 долларов. Такую сумму вряд ли можно назвать неподъемной. Для сравнения: в 1999 году американцы потратили 116 миллиардов долларов на алкоголь. Если бы половина этой суммы пошла на помощь бедным, то вклад американцев в дело помощи был бы уже сделан и те, кто хотел бы это отметить, спокойно могли бы пропустить пару стаканчиков.

Однако это слишком грубый подсчет: ни Сакс, ни кто-либо другой не считает всерьез, что нищете в мире можно победить, просто передав бедным людям деньги на их основные нужды. Вряд ли это решит долгосрочные проблемы, с которыми сталкиваются бедные.

Чтобы понять, сколько денег нужно на более продуманные меры для борьбы с нищетой, мы можем ориентироваться на цели развития тысячелетия (ЦРТ), которые сформулировали в Декларации тысячелетия руководители всех стран мира во время встречи в ООН в Нью-Йорке в 2000 году. Это сложные, но реалистичные задачи:

- сделать все для того, чтобы людей, живущих в крайней нищете и страдающих от голода, стало в два раза меньше;
- дать всем детям в мире возможность получить полноценное начальное образование;
- пресечь гендерное неравенство в образовании;
- уменьшить на две трети смертность среди детей в возрасте до пяти лет;
- обеспечить беременным женщинам доступ к медицинской помощи и уменьшить на 75% смертность во время родов;
- остановить распространение ВИЧ/СПИДа, остановить распространение малярии и других серьезных заболеваний;
- сделать все для того, чтобы людей, не имеющих постоянного доступа к безопасной питьевой воде, стало в два раза меньше;
- сформировать глобальное партнерство в целях развития.

Рабочая группа ООН во главе все с тем же Саксом рассчитала, сколько денег понадобится для достижения этих целей. Они оценили потенциальные расходы в Бангладеш, Камбодже, Гане, Танзании и Уганде и пришли к выводу, что затраты должны составить от 70 до 80 долларов на душу населения в 2006 году, а затем, по мере того как проект будет расширяться, до 120–160 долларов на душу населения к 2015 году.

Основываясь на этих подсчетах, рабочая группа провела вычисления в мировом масштабе. Эксперты предупредили, что их оценки приблизительны, но «дают правильное представление»: необходимо 121 миллиард долларов к 2006 году и 189 миллиардов долларов к 2015 году. Если учесть объем ежегодной официальной помощи, уже обещанной бедным странам, то для выполнения поставленных в ЦРТ задач необходимо было собирать каждый год дополнительно от 48 миллиардов (в 2006 году) до 74 миллиардов (в 2015 году) долларов.

Теперь мы можем подсчитать, сколько каждый обеспеченный человек должен был пожертвовать, чтобы получилась необходимая сумма.

По мнению Бранко Милановича из Международного банка развития, если мы считаем обеспеченными тех, чей доход превышает средний доход жителей Португалии (это страна с самым низким уровнем дохода на душу населения в «клубе богачей» Западной Европы, Северной Америки, Японии, Австралии и Новой Зеландии), тогда в мире таких людей 855 миллионов. Если бы каждый из них жертвовал 200 долларов в год, мы собрали бы 171 миллиард долларов, то есть примерно ту сумму, которая, с точки зрения рабочей группы Джеффри Сакса, была необходима для выполнения задач, сформулированных в Декларации тысячелетия.

Эти задачи, как мы только что видели, нацелены не на полное уничтожение нищеты в мире, а на ее сокращение в два раза. Но давайте сейчас не будем обращать внимание на эту деталь: цели Декларации тысячелетия уже сами по себе прекрасное начало борьбы за то, чтобы покончить с нищетой в мире.

Среди 855 миллионов обеспеченных людей есть такие, чей доход чуть-чуть превышает средний доход португальцев, а есть и миллиардеры. Наверное, будет несправедливо, если они будут вносить одинаковую сумму. Лучше использовать прогрессивную шкалу, подобную налоговой. Тогда по-настоящему богатые люди будут отдавать не только сумму побольше, но и больший процент дохода, чем те, кто просто получает среднюю зарплату, типичную для богатой страны. В заключительной главе этой книги я предложу вариант прогрессивной шкалы, который отражает мои представления о справедливости. Но сейчас мы можем пренебречь деталями и просто обратить внимание на тот факт, что, если бы каждый из нас вносил свой справедливый вклад даже не для уничтожения, а по крайней мере для сокращения нищеты в мире, этот вклад измерялся бы не в тысячах, а в сотнях долларов.

Проект ЦРТ завершился в 2015 году, и мы можем оценить, насколько он был успешен. В некоторых задачах прописаны конкретные цифры, и проверить, были ли они получены, несложно. Другие, такие как, например, «обеспечить полную и производительную занятость и достойную работу для всех, в том числе женщин и молодежи», «значительно улучшить жизнь как минимум 100 миллионов обитателей трущоб к 2020 году», были более абстрактными. Их формулировки слишком расплывчаты: нельзя точно определить, что такое «достойная работа» или «значительно улучшить». Так что давайте сосредоточимся на тех результатах, которые действительно можно измерить. Все данные, приведенные ниже, взяты из доклада ООН за 2015 год.

- *Сделать все возможное для того, чтобы людей, живущих в крайней нищете и страдающих от голода, стало в два раза меньше.*

Людей, которые живут менее чем на 1,25 доллара в день, должно было стать в два раза меньше. Эта цель была достигнута к 2010 году, за пять лет до срока. Если в 1990 году за чертой бедности находилось около половины жителей развивающихся стран, то к 2015 году этот показатель уменьшился до 14%.

Что касается голода, здесь удалось добиться ощутимого прогресса, но до цели немного не хватило: количество людей, которые недоедают, сократилось не на 50%, а на 45%, с 23,3% до 12,9%.

- *Дать всем детям в мире возможность получить полноценное начальное образование.*

Прогресс в этом направлении, безусловно, есть, но цель так и не была достигнута. Если в 1999 году доступ к начальному образованию был у 83% детей, то в 2015-м — у 91%.

- *Пресечь гендерное неравенство в образовании.*

Приблизительно в 75% развивающихся стран у девочек и мальчиков одинаковые возможности получить образование, но в остальных развивающихся странах гендерное неравенство в образовании остается, так что эта цель тоже не была достигнута.

- *Уменьшить на две трети смертность детей в возрасте до пяти лет.*

Здесь тоже достигнут существенный прогресс, но, к сожалению, не сама цель. Количество детей, умирающих в возрасте до 5 лет, сократилось с 90 до 43 на 1 000.

- *Обеспечить беременным женщинам доступ к медицинской помощи и уменьшить на 75% смертность во время родов.*

Обе эти цели не были достигнуты. Только половина беременных женщин находится под наблюдением врачей. С 1990 года смертность во время родов уменьшилась лишь в два раза (с 380 до 210 смертей на 100 000 родов).

- *Остановить распространение ВИЧ/СПИДа, остановить распространение малярии и других серьезных заболеваний.*

Несмотря на то что коэффициент заболеваемости ВИЧ снизился на 44%, цель не была достигнута: количество ВИЧ-зараженных продолжает расти. Малярия, напротив, была остановлена: смертность от нее сократилась за 15 лет на 58%.

- *Сделать все возможное для того, чтобы людей, не имеющих постоянного доступа к безопасной питьевой воде, стало в два раза меньше.*

Эта цель была достигнута за пять лет до срока, и 2,6 миллиарда человек получили доступ к чистой питьевой воде. И тем не менее по

состоянию на 2015 год еще 2,4 миллиарда человек не имели доступа ни к проверенным источникам питьевой воды, ни к улучшенным санитарно-техническим средствам. Сложно сказать, изменилась ли экологическая ситуация в принципе, так как объем выбросов парниковых газов так и не уменьшился.

- *Разработать общемировое партнерство для развития.*

У этой цели не было показателей, с помощью которых можно было бы оценить, достигнута ли она: сложно анализировать выполнение таких задач, как «продолжить создание открытой, регулируемой, предсказуемой и недискриминационной торговой и финансовой системы».

Если кратко подвести итоги программы «Цели развития тысячелетия», то можно сказать, что чего-то удалось достичь, чего-то — нет, но изменения есть, а это самое главное [7].

Такие программы, как ЦРТ, нужно продолжать, но большинство из нас по-прежнему ничего не дает на благотворительность, и приходится опять задавать вопрос: неужели справедливый вклад — это все, что от нас требуется? Может быть, еще одна версия истории о тонущем в пруду ребенке поможет нам найти на него ответ.

Представьте себе, что вы идете мимо мелкого пруда и видите, что в него упали десять детей, которых надо спасти. Вы оглядываетесь вокруг и не видите ни родителей, ни воспитателей, но замечаете, что кроме вас к пруду только что подошли еще девять взрослых человек, которые тоже увидели тонущих детей, и точно так же, как и вы, могут спасти кого-то из них. Вы бросаетесь в воду, хватаете одного ребенка и благополучно вытаскиваете его из воды. Вы думаете, что все остальные взрослые сделали то же самое и все дети уже спасены, но, обернувшись, к своему негодованию обнаруживаете, что еще четверо взрослых спасли по одному ребенку, а остальные пятеро просто ушли. Пятеро детей все еще находятся в пруду и, похоже, вот-вот утонут. Сторонники теории справедливого вклада сказали бы, что вы уже внесли свою лепту в спасение детей. Если бы каждый поступил так же, то все дети были бы спасены. У всех равные возможности спасти ребенка, а значит, ваш справедливый вклад сводится к спасению лишь одного и вы ничего больше не обязаны делать. Но сможете ли вы и четверо оставшихся взрослых остановиться, вытащив по одному ребенку, если поймете, что остальные пятеро сейчас утонут?

Сформулируем это по-другому: дадите ли вы умереть ребенку, которого легко можете спасти, оправдывая себя тем, что другие люди не вносят свой справедливый вклад? Я думаю, что ответ ясен: конечно нет. Те, кто отказался помогать, вообще теперь ничего не значат. На их месте могли бы быть камни. Но если следовать теории справедливого

вклада, для детей действительно было бы лучше, чтобы эти люди оказались камнями, потому что в таком случае вы были бы обязаны снова броситься в пруд и спасти еще одного ребенка. Дети, чьи жизни находятся в опасности, не виноваты в том, что на свете есть люди, которые могли бы помочь им, но отказываются вносить свой вклад. Действие или бездействие этих людей не может оправдать нас, если мы позволим детям утонуть, когда могли бы легко их спасти .

Лиам Мерфи полагает, что, если вы в подобной ситуации спасете одного ребенка, а затем откажетесь спасти второго, в этом не будет ничего дурного. Он пытается оправдать эту явно непривлекательную позицию так: отказ спасти второго ребенка говорит о том, что у вас «ужасный характер», а не о том, что вы поступили плохо. Мерфи считает, что мы вправе отречься от того, кто демонстрирует свое безразличие и не помогает тонущему человеку . Но проблема-то заключается не в плохом характере, а в том, что утонул ребенок, которого легко можно было спасти. Поступок этого человека ужасен. Он ведет себя по-детски, когда топает ногами и кричит: «Это нечестно!» Как мы видели, чувство справедливости полезно для каждого конкретного человека и для общества, в котором он живет. Оно, очевидно, врожденное. Но когда мы вырастем, нам иногда приходится мириться с несправедливостью. Мы не обязаны этому радоваться и, безусловно, имеем право ругать тех, кто не вносит свой вклад, но в большинстве случаев, если цена бездействия будет достаточно высока, мы сделаем то, что необходимо. Те, кто отказывается по принципиальным соображениям сделать больше, чем положено, превращают понятие справедливости в фетиш. Это все равно что решить никогда не лгать, даже если ваша ложь может спасти невинного человека от смерти. В обоих случаях — и применительно к справедливости, и применительно ко лжи — почти всегда важно следовать своим принципам, но бывают моменты, когда такая последовательность приводит к ужасным результатам.

Это не доказывает бессмысленности принципа справедливости. Спасение большего количества тонущих детей, чем вам полагается в соответствии с этим с принципом, не та ситуация, когда, говоря словами Аппиана, вы должны «разрушить свою жизнь», чтобы компенсировать то, что оставили недоделанным другие. Если я спасаю жизни, когда другие в этом не участвуют, возможно, мне придется пойти дальше, чем того требует жесткий принцип справедливости. Но я могу остановиться раньше, чем достигну той точки, за которой лишусь чего-то хотя бы примерно сопоставимого по значимости со спасенной жизнью. Очень трудно сказать, насколько важна в такой ситуации справедливость и имеет ли смысл это обсуждать в принципе. Но даже если мы согласимся

с Аппиа, что никто не может требовать от нас разрушения собственной жизни, чтобы компенсировать бездействие других людей, все равно нам следует делать куда больше, чем большинство из нас делает сейчас.

Умеренный подход

Если мы согласны, что наши обязательства не должны ограничиваться справедливым вкладом, нам нужно решить сложную задачу и проанализировать более высокие критерии, сформулированные во время недавних философских споров. По мнению философа Ричарда Миллера, который много пишет о проблемах мировой справедливости, единственное, что должно удерживать нас от увеличения суммы пожертвований, — это значительное ухудшение нашей собственной жизни и эту границу переходить уже не надо. Идея Миллера заключается в том, что мораль позволяет нам добиваться «основополагающих целей, которые для нас действительно важны», но, если другие люди испытывают нужду, та же мораль не позволяет нам тратить больше, чем необходимо для достижения своих целей. Гаррет Калити, автор книги «Моральные обязательства, связанные с богатством», полагает, что следует отдавать свои деньги на помощь другим, пока это не начнет противоречить нашему стремлению к обладанию такими «жизненно важными благами», как дружба, развитие собственных музыкальных способностей и участие в общественной жизни. Брэд Хукер в своей книге «Идеальный кодекс поведения, реальный мир» доказывает, что нужно стараться следовать таким правилам, которые, если их будет соблюдать много людей, приведут к наилучшим результатам. Хукер утверждает, что у нас есть нравственное обязательство помогать тем, кому хуже, чем нам, «даже если ради этого нам приходится идти на большие жертвы», но мы не обязаны преодолевать эту границу.

Стандарт, установленный Миллером, соблюдать проще других. Если вам важно самовыражаться, покупая время от времени модную одежду или красивые аксессуары, то вы можете это делать. То же относится и к еде: если человек никогда не ест в хороших ресторанах, он не сможет «полноценно» выполнить задачу питаться «таким образом, чтобы знакомиться с разными интересными эстетическими и культурными направлениями». Точно так же достойной целью может стать наслаждение «талантами великих композиторов и актеров, изучение нюансов звука и материи, чтобы испытать мощное эстетическое воздействие», эта цель оправдывает покупку воспроизводящего оборудования «не самого низкого качества».

Норма, установленная Калити, опирается на более высокие требования. Под «жизненно важными благами» он не подразумевает,

например, модные вещи, хотя наслаждение музыкой и, соответственно, покупку тех вещей, которые дают такую возможность, жизненно важным благом он признает. Но в большинстве случаев, считает он, нужно выбирать более дешевые варианты, если только это не приведет к резкому ухудшению жизни. Только на дружбе и верности самым глубоким нашим душевным привязанностям нельзя экономить.

Хукер признает, что его критерии довольно расплывчаты, но утверждает, что люди, которые регулярно жертвуют на благотворительность небольшие суммы или немного собственного времени, живут в соответствии со сформулированной им нормой. Он подчеркивает, что «большие жертвы», на которые, возможно, нам приходится идти, — это не единоразовая помощь конкретному человеку, а все потраченное время и деньги. С точки зрения Хукера, благотворительность в рамках установленной им нормы не нарушает течения жизни обычного человека.

Таким образом, по мнению Миллера, Кулити и Хукера, наши обязанности по отношению к бедным заканчиваются в тот момент, когда те жертвы, на которые мы идем ради того, чтобы помогать другим, становятся сопоставимы с жизнью ребенка. При этом, однако, важно не забывать, в чем сходятся все три философа: те, кто вообще не жертвует на благотворительность или дает совсем мало на помощь бедным, поступают дурно. Если вспомнить, какие суммы нужны для победы над нищетой в мире, обязательства, сформулированные Миллером, Калити и Хукером, могут оказаться куда менее выполнимыми, чем справедливый вклад. Миллер, например, признает наше право «лишь время от времени» покупать дорогостоящие вещи. Любитель музыки имеет право приобрести стереосистему «не самого низкого качества», но при этом предполагается, что он все равно не должен покупать самые дорогие вещи, даже если может себе это позволить. Калити позволяет нам тратить деньги на значимую и жизненно важную для нас деятельность, но обычные траты, с его точки зрения, должны быть резко сокращены, чтобы больше денег шло на борьбу с нищетой. Хукер пишет, что мы должны жертвовать деньги или время, пока не почувствуем, что это причиняет нам значительный ущерб. Но в мире, где большинство преуспевающих людей отдают на помощь бедным лишь ничтожную часть своего дохода или вообще не дают ничего, на самом деле не так уж важно, чем отличаются позиции этих философов от моей. Важно то, в чем мы четверо согласны: у всех нас есть обязательства перед бедными.

Многим людям очень нравится хорошо одеваться, вкусно есть и слушать музыку на хорошей аудиоаппаратуре. Я только за то, чтобы мы получали удовольствие, и при прочих равных чем больше, тем лучше.

Совершенно ясно, что те вещи, на которые Миллер, Калити и Хукер разрешают нам тратить деньги, обладают большой ценностью. Но я исхожу из того, что тратить на них деньги, которые могли бы спасти человеческие жизни и уберечь людей от страдания, дурно. Каждый день в мире умирает 27 000 детей, чью смерть легко можно было бы предотвратить. Это значит, что каждый час умирает более 1 000 таких детей. Миллионы женщин живут со свищом, который легко можно убрать, миллионы людей страдают от слепоты, хотя им можно вернуть зрение. Мы способны помочь им. И нельзя забывать об этом, принимая решения. Если человек покупает хорошую стереосистему, чтобы достичь значимой для него цели или испытать жизненно важное переживание, связанное со слушанием музыки, это означает, что он больше ценит собственные чувства, чем жизнь и смерть других людей. Насколько этичен такой образ жизни? Разве он не превращает любые слова о равноценности всех человеческих жизней в насмешку?

По той же самой причине мне представляется сомнительной с нравственной точки зрения и филантропия, поддерживающая искусство или культурную деятельность. В 2004 году нью-йоркский музей Метрополитен заплатил более 45 миллионов долларов за маленькое изображение Мадонны с младенцем, созданное средневековым итальянским художником Дуччо. Купив эту картину, Метрополитен добавил ее к своей коллекции шедевров, доступных тем счастливицам, которые могут посетить этот музей. Но если операция по удалению катаракты в развивающейся стране стоит только 50 долларов, значит, за деньги, потраченные на Дуччо, можно было бы вернуть зрение 900 000 человек, не способных увидеть ни эту картину, ни что-либо другое. Если операция по удалению свища стоит 450 долларов, то 45 миллионов долларов могли бы дать 100 000 женщин шанс на нормальную жизнь. Если спасение одной жизни стоит 1 000 долларов, то эти деньги сохранили бы 45 000 жизней: спасенные люди могли бы заполнить целый футбольный стадион. Как можно сравнивать со всем этим картину, пусть даже она прекрасна и имеет большое значение для истории искусства? Если бы в музее начался пожар, посмел бы кто-нибудь сказать, что надо прежде всего спасти из огня картину Дуччо, а уж потом ребенка? А здесь речь идет не об одном ребенке. В мире, где будут решены все важнейшие задачи, поддержка искусства станет благородным делом. К сожалению, пока мы живем в другом мире.

А это значит, что ни идея о справедливом вкладе, ни одна из изложенных выше умеренных теорий не объясняют нам, что нужно делать, чтобы спасти тех, кому тяжело. И все же, я полагаю, эти теории могут нам помочь — ответить на один практический вопрос, к которому я теперь хотел бы перейти.

РЕАЛИСТИЧНЫЙ ПОДХОД

Размышляя над этическими нормами, которые требуют от нас отдавать большую часть своего дохода на благотворительность, мы можем прийти к выводу, что они противоречат человеческой природе. Поэтому им практически никто не следует, а значит, в них нет никакого смысла. Я много лет пишу и говорю об этом и обнаружил, что стремление к высоким моральным идеалам ведет некоторых людей, и меня в том числе, в правильном направлении, хотя мы и не заходим так далеко, как следовало бы. Об этом же свидетельствует упоминавшееся в пятой главе исследование Шана и Кросона, которое показало, что пожертвования людей, звонивших на американское радио, росли, когда им сообщали, как много денег перечислили другие. Но Шан и Кросон обнаружили, что этот метод работает только до определенного момента. Когда людей просят пожертвовать больше, чем жертвуют другие, есть риск оттолкнуть их. Люди могут засомневаться, есть ли вообще смысл в том, чтобы жить в соответствии с такими моральными требованиями. Осознав, как тяжело, оказывается, поступать правильно, люди могут почувствовать себя подавленными и задумаются: стоит ли вообще пытаться так жить? Чтобы избежать этой опасности, нужно призывать к такой благотворительности, которая вызывает позитивную реакцию. Ведь главная наша цель — чтобы бедные получили как можно больше необходимой помощи.

В этой главе я ставлю перед читателями куда более простую задачу: те, чье финансовое положение достаточно устойчиво, должны жертвовать примерно 5% своего ежегодного дохода, а те, кто очень богат, — немного больше. Я надеюсь убедить своих читателей, что они могут и должны жертвовать в таких объемах. Полагаю, что это станет первым шагом к восстановлению нравственного значения благотворительности как важнейшей составляющей правильной жизни. Если этому принципу последует много людей, у нас будет более чем достаточно денег для победы над нищетой.

Признаю, что такая норма противоречит нравственным доводам, которые я излагал выше. Ведь совершенно ясно, что большинство людей, которые будут отдавать 5% своего дохода на борьбу с бедностью в мире, на самом деле могут жертвовать куда больше, не отказываясь от чего-то сопоставимого со спасенными таким образом жизнями. Как же я могу теперь говорить, что люди, жертвующие 5% дохода, выполняют свои моральные обязательства, если сам считаю, что они должны делать гораздо больше? Все просто: есть разница между тем, что человек обязан делать как конкретная личность, и тем, что

составляет набор принципов, или моральный кодекс, который я считаю необходимым распространять в нашем обществе.

Давайте разберем простейшую мысль о том, что пытки — это всегда плохо. Есть много доказательств, что полиция и охранники склонны мучить заключенных и что с помощью пыток редко удастся получить полезную информацию, так что мысль о вреде пыток, наверное, всегда будет распространена в обществе. Но ведь можно возразить, что в крайне маловероятном случае, когда пытки одного террориста могут помочь остановить взрыв атомной бомбы в центре Нью-Йорка, к пыткам нужно прибегнуть. То, что человеку следует сделать, и то, как ему предписывают поступать прекрасные моральные правила, не всегда совпадает.

Есть философы, которые отрицают существование такого разрыва. По их мнению, делать то, что ты не хотел бы видеть повсеместно, дурно. Они выступают за то, чтобы все было четко определено и абсолютно прозрачно. Как говорил Кант, легко определить правильность того или иного действия: надо проверить, соответствует ли оно тому принципу, который мы хотели бы иметь универсальным законом [\[1\]](#). Именно этой идеей вдохновлялся Джон Ролз, когда сделал принцип публичности одним из важнейших элементов своей теории справедливости [\[2\]](#). Это звучит очень красиво, но всеобщее признание моральных норм и следование им возможны, только если эти нормы соответствуют человеческой природе, которая прошла долгую эволюцию, но сохранила странные отголоски прошлой племенной жизни. Особенности нашей психики, как было показано в четвертой главе, мешают одинаково помогать людям, которых мы видим и знаем, и тем, кто живет далеко и нам неизвестен. И если мы не будем это учитывать, пользы будет мало, сколько бы мы ни восхваляли моральные нормы, потому что почти никто не будет им следовать.

Так что, принимая решение о приемлемой сумме пожертвования, я нахожусь в непростой ситуации. Я не могу обратиться к собственной человеческой природе, чтобы найти оправдание своему бездействию. Можно вспомнить знаменитые слова французского философа-экзистенциалиста Жан-Поля Сартра, сказавшего, что человек свободен, если он спрашивает себя, что ему следует делать. Я могу заявить: «Я не жертвую 1 000 долларов на помощь незнакомым людям, живущим в Африке, потому что я человек, а люди меньше сочувствуют незнакомцам, чем тем, кто живет рядом». Как это рассуждение может помешать мне зайти на сайт Oxfam, ввести там данные своей кредитной карты и пожертвовать 1 000 долларов? Как оно вообще может быть аргументом против благотворительности? Ведь тогда меня можно обвинить в том, что экзистенциалисты называют отсутствием

аутентичности — когда кто-то не хочет делать то, что считает правильным, и оправдывает это особенностями человеческой природы.

Может быть, мои рассуждения кажутся запутанными, но дело в том, что мы привыкли воспринимать мораль в простых черно-белых тонах. Или ты поступаешь правильно и тогда тебя надо похвалить, или поступаешь дурно и тогда тебя надо осудить. Но нравственная жизнь полна множества незаметных с первого взгляда нюансов. Похвала и осуждение влияют на поведение людей, и моральные нормы должны учитывать, чего мы действительно можем ожидать от других. Следовательно, и похвала, и осуждение, по крайней мере публичные, должны отталкиваться от норм, которые мы пропагандируем, а не от высшей нормы — ее мы можем применять только к собственному поведению. Нам следует хвалить людей, если они поступают намного лучше большинства в подобных обстоятельствах, и осуждать, если они поступают намного хуже других. Если человек внес сумму, которая превышает его «справедливый вклад», то его надо по крайней мере меньше осуждать. Если человек действует в соответствии с общественным моральным кодексом, его надо хвалить, а не ругать за то, что он не делает больше [3].

Как относиться к богатым и знаменитым

А теперь поговорим о самых богатых людях мира, многие из которых отдают невероятные суммы на благотворительность. Как нам относиться к Биллу Гейтсу, ведь он пожертвовал 29 миллиардов долларов на борьбу с бедностью, но все равно остался одним из богатейших людей в мире?

Гейтс знает, что такое высшая моральная норма. Она сформулирована на сайте Фонда Билла и Мелинды Гейтс: «Все жизни, независимо от того, где они проходят, обладают одинаковой ценностью». Гейтс рассказывает, что пришел к филантропии после того, как узнал, что от ротавируса ежегодно умирает полмиллиона детей. До этого он даже не слышал о ротавирусе. (Это самая распространенная причина детской диареи.) Он спросил себя: «Как так получилось, что я никогда даже не слышал о том, что убивает каждый год по 500 000 детей?» Гейтс выяснил, что в развивающихся странах миллионы детей умирают от болезней, которые в США уже уничтожены или почти уничтожены. Это его шокировало: раз уж существуют вакцины и лекарства, считал он, правительства будут делать все возможное, чтобы нуждающиеся люди их получили. Гейтс рассказывает, что он и его жена Мелинда «пришли к ужасающему выводу: сегодня в нашем мире некоторые жизни считаются достойными спасения, а другие — нет» [4].

В результате Билл Гейтс основал фонд, передав ему первоначальный капитал 28,8 миллиарда долларов, и с 2008 года занимается только им.

На тот момент это было самое большое благотворительное пожертвование — больше того, что в течение всей жизни отдал на благотворительность Карнеги или Рокфеллер, даже если пересчитать их пожертвования с учетом инфляции. (Уоррен Баффетт дал клятву отдать на миллиард или два больше, но Гейтс продолжает жертвовать, и пока что нельзя точно сказать, кто в результате отдаст больше денег.) Гейтс заслуживает всяческих похвал за свою щедрость и за ту дальновидность, с которой он определил цели и методы работы фонда. Но тем не менее ясно: сам Гейтс не живет в согласии с идеей, что все человеческие жизни обладают одинаковой ценностью. Стоимость его высокотехнологичного дома на берегу озера под Сиэтлом площадью 50 000 квадратных футов оценивается в 135 миллионов долларов. Налоги, которые он платит за свою недвижимость, достигают почти миллиона долларов [5]. Гейтсу помимо всего прочего принадлежит «Лестерский кодекс» — единственная книга с записями Леонардо да Винчи, которая до сих пор находится во владении частного лица. Гейтс заплатил за нее в 1994 году 30,8 миллиона долларов. Так что же нам делать? Восхвалять Гейтса за то, что он намного превзошел в своей щедрости большинство людей, в том числе самых богатых, или же осуждать за то, что он живет в роскоши, в то время как неимущие продолжают умирать от болезней, которые можно было бы вылечить? Он мог бы пожертвовать больше и, будем надеяться, еще пожертвует, но, я полагаю, следует восхищаться Биллом Гейтсом уже за то, что он отдает сейчас.

Обсуждая знаменитостей, которые помогают бедным, мы должны ориентироваться на все тот же стандарт.

В 2006 году СМИ обрушились на Мадонну, которая только что усыновила годовалого мальчика Дэвида из детского дома в Малави. Журналисты выяснили, что отец мальчика жив, и помчались к нему со своими телекамерами. Он дал интервью, из которого ясно, что ему не слишком понятен юридический смысл усыновления. Отец Дэвида не мог заботиться о нем после смерти его матери и отдал малыша в приют. В Малави около миллиона сирот — в основном из-за бушующей там эпидемии ВИЧ/СПИДа. Средства приютов невелики, и многие дети не доживают и до пяти лет. Мадонна сказала, что, когда она познакомилась с Дэвидом, у того уже была тяжелая пневмония, мальчик с трудом мог дышать. Малави — одна из самых бедных стран в мире, уровень детской смертности там 94 человека на 1 000, а средняя продолжительность жизни — около 41 года. У каждого седьмого взрослого в Малави ВИЧ или СПИД. Если бы Дэвид остался в приюте,

его жизнь сложилась бы не лучше, чем у любого среднего жителя страны. Скорее всего, она была бы даже хуже.

Мадонна усыновила ребенка из развивающейся страны, последовав примеру других звезд, в частности Мии Фэрроу, Юэна Макгрегора и Анджелины Джоли. Усыновления привлекательны, это помощь идентифицируемому благополучателю, такому как девочка Рокия, но они не решают проблем, связанных с бедностью. Если звезды не делают ничего другого, то можно предположить, что они усыновляют детей скорее исходя из собственных интересов, а не ради помощи самым бедным детям в мире. Впрочем, надо отдать должное Мадонне: она не только усыновила Дэвида, но и делает еще много другого. Она одна из основательниц благотворительной организации Raising Malawi и собирает деньги для помощи сиротам в этой стране, поддерживает развитие образования для девочек и собирает пожертвования для проекта Millennium Villages Джеффри Сакса. Анджелина Джоли тоже помогает Millennium Villages, а Натали Имбрулья стала амбассадором кампании по борьбе со свищами. Я не знаю, какой процент своего времени и доходов эти звезды отдают на борьбу с нищетой и ее последствиями. Но если они жертвуют намного больше других кино- и поп-звезд, нам следует хвалить их за это, а не рассуждать, что они могли бы сделать еще.

С другой стороны, мы имеем право осудить тех сверхбогатых людей, чья жизнь отличается особой экстравагантностью и кто жертвует относительно мало. Посмотрим, например, на Пола Аллена, про которого иногда говорят, что он «случайно получил свои несметные богатства». В 1975 году Пол Аллен вместе со школьным приятелем основал компьютерную компанию. Через восемь лет он расстался с другом, но сохранил примерно четверть акций компании. Друга звали Билл Гейтс, а компания называлась Microsoft. По оценке журнала Forbes, к 2008 году Аллен владел состоянием в 16 миллиардов долларов [6]. Это примерно четверть состояния Гейтса на тот момент, когда он пожертвовал на благотворительность 28,8 миллиарда долларов. На сайте Аллена сообщается, что за свою жизнь он отдал более 900 миллионов долларов на различные благотворительные проекты. Мало кто на свете имеет возможность жертвовать так много, но 900 миллионов — это меньше тридцатой части того, что отдал Гейтс, и явно меньше того, что жертвуют владельцы сопоставимого по размеру богатства [7]. Кроме того, Пол Аллен выбрал для своей филантропической деятельности совсем иные цели — фонды, поддерживающие искусство, больницы и другие проекты на и так богатом тихоокеанском северо-западном побережье Соединенных Штатов, где он живет. К тому же образ жизни Аллена не назовешь

скромным, и он, в отличие от Баффетта, не собирается в будущем отказываться от своего состояния. Ему принадлежат три профессиональные спортивные команды, в которые он вкладывает сотни миллионов долларов. Среди его игрушек — огромная коллекция винтажных военных самолетов и стоившая ему более 200 миллионов долларов 413-футовая океанская яхта Octorus с постоянной командой из 60 человек. В 2003 году, когда Octorus спустили на воду, это была самая большая яхта в мире. На ней есть музыкальная студия и баскетбольная площадка, два вертолета, семь лодок, подводная лодка и подводный аппарат с дистанционным управлением для изучения океанского дна. Подводная лодка может провести под водой две недели, если хозяину вдруг этого захочется. По данным сайта Yachtcrew, который публикует предложения о работе на частных яхтах, их хозяева ежегодно тратят как минимум 10% стоимости судна на его обслуживание и зарплату экипажа. А у Аллена есть еще две яхты чудовищных размеров, причем одна из них, Tatoosh, в 2003 году была третьей по величине в мире [8].

Я не знаком с Полом Алленом и надеюсь, что мои слова не будут восприняты как личный выпад. Его образ жизни характерен для нашей культуры, и я критикую саму культуру. В конце концов, не только Аллен наслаждается подобными игрушками. В 2008 году Octorus был уже только на шестом месте по величине: его обогнали яхты правителей Дубая и Саудовской Аравии, российского миллиардера Романа Абрамовича и Ларри Эллисона, руководителя компьютерной компании Oracle.

Эллисон — еще один экстравагантный миллиардер, который мог бы сделать много добра с помощью своих денег. Говорят, что он сказал: «Деньги — это просто способ оценки труда». В 2008 году он занимал 14-е место в списке самых богатых людей мира журнала Forbes, его капитал составлял 25 миллиардов долларов [8]. Он владел оформленным в японском стиле поместьем площадью 40 акров в Вудсайде в Калифорнии, стоимость которого оценивалась в 200 миллионов долларов, и недвижимостью в Малибу (более 180 миллионов долларов). Он потратил миллионы долларов, неудачно сыграв на тотализаторах во время регат Кубка Америки в 2003 и 2007 годах. У него множество редких автомобилей и несколько самолетов, среди которых есть даже истребители. Строительство яхты «Восходящее солнце» обошлось ему в 200 миллионов долларов — примерно столько же стоил Octorus Аллена, — но Эллисон жаловался, что для этого судна довольно трудно найти подходящие гавани, поэтому заказал «яхту для отдыха» поменьше.

По данным журнала Slate, в 2007 году Эллисон пожертвовал на благотворительность 39 миллионов. Кажется, что это щедрый поступок,

но давайте взглянем на эту сумму под другим углом: если бы Эллисон не заработал в своей жизни больше ни доллара, он мог бы все равно жертвовать каждый год по 39 миллионов долларов в течение следующих 600 лет и у него остался бы еще миллиард долларов на старость [\[9\]](#).

Римский император Вителлий ел обед, приготовленный из мозгов тысяч павлинов и языков тысяч фламинго. Сегодня мы видим в этом проявление морального упадка. То же можно сказать и о владельцах мегаяхт.

Мои слова могут показаться слишком суровыми («Из-за постройки этих яхт не погиб ни один фламинго!»), но подумайте о невероятных расходах на их покупку и обслуживание. А теперь подсчитайте сами, сколько женщин можно было бы вернуть к нормальной жизни, проведя операции по удалению свища, скольким слепым людям можно было бы подарить зрение, сколько детей можно было бы спасти от смерти от малярии на деньги, потраченные на постройку Rising Sun или Octopus и их обслуживание.

И это еще не все: данные о климатических изменениях тоже говорят не в пользу хозяев больших частных яхт. Пусть слово «яхта» не вводит вас в заблуждение, эти корабли приводят в движение не сила ветра: у них гигантские двигатели, они потребляют огромное количество дизельного топлива и выбрасывают в атмосферу парниковые газы. Так, например, у яхты Эллисона Rising Sun четыре двигателя, каждый из них на полном ходу поглощает 2 074 литра горючего в час, значит, корабль за час использует 8 296 литров. За один час Rising Sun сжигает столько дизеля, сколько потратил бы средний американский водитель, если бы семь лет ездил на Volkswagen Jetta с дизельным двигателем [\[10\]](#). Еще хуже обстоит дело с выбросами оксидов азота: час хода Rising Sun соответствует 20 годам поездок на Volkswagen Jetta. И все это горючее сжигают не для того, чтобы люди могли выращивать пищу, добираться до работы или навещать любимых, а только чтобы Ларри Эллисон мог развлекаться и демонстрировать свое богатство. Не пора ли нам прекратить считать такие способы траты денег глупым, но безобидным проявлением тщеславия и увидеть в них доказательство печального пренебрежения интересами других людей? Нам нужна такая этическая культура, в которой люди будут осознавать последствия своих действий для мира, где мы живем, и оценивать друг друга по этим последствиям.

Общественная норма

Рассуждения приводят нас к важному вопросу о том, какой должна быть общественная норма для благотворительности — относительно той высшей нормы, которой каждый из нас по отдельности может

следовать. Некоторые организации уже попытались установить такую норму, и многие люди выработали собственные стандарты.

Джеймс Хонг стал миллионером в 32 года, основав невероятно популярный сайт Hot or Not?, где люди могут выложить свои фотографии, а другие посетители сайта — оценить их по шкале от одного до десяти. Хонг был доволен своим успехом, но не хотел участвовать в крысиных бегах в Кремниевой долине. Он сказал в своем интервью The New York Times: «Победить здесь невозможно, всегда будет кто-то, у кого есть больше, чем у тебя». Хонг решил отдавать деньги на благотворительность, а не копить их. Но сколько надо пожертвовать? Он стал расспрашивать своих друзей — основателей и сотрудников успешных интернет-стартапов, которые живут, как и он, в области залива Сан-Франциско, и получил самые разнообразные ответы. Для себя он выработал такую формулу: отдавать 10% всего, что заработает сверх 100 000 долларов. Чтобы призвать других людей поступать так же, он создал сайт под названием 10over100 — «10 свыше 100». На сайте вывешены обещание Хонга соблюдать этот принцип и призыв следовать его примеру. Когда я заходил туда в последний раз, такое обещание дали уже 3 967 человек [\[11\]](#).

Израиль Шенкер, основатель и исполнительный директор фирмы по продаже недвижимости ISS Development, с радостью рассказывает другим людям о своей норме. Траты на любые излишества — отпуск, дорогую машину, новый большой дом — он уравнивает благотворительным пожертвованием на такую же сумму.

Австралийская организация FairShare International объединяет людей, готовых следовать формуле 5.10.5.10. Это означает:

1. Отдавать 5% своего ежегодного дохода на помощь бедным.
2. Каждый год уменьшать вред, который ты наносишь окружающей среде, на 10%.
3. Отдавать 5% своего времени на помощь людям из своего города.
4. По меньшей мере 10 раз в год делать что-нибудь на благо демократии, к примеру писать своим представителям в выборных органах.

Все эти нормы доступны куда большему количеству людей, чем суровые требования Лиги 50%. Если вы небогаты, проще всего будет следовать принципу «10 свыше 100»: от вас вообще ничего не требуется, пока вы не начнете зарабатывать больше 100 000 долларов в год, а если вы получаете, скажем, 120 000, то вам придется жертвовать только 2% своих доходов. Если же вы заработаете миллион, вам надо будет отдать 9% своих доходов, а это уже ощутимая сумма. Многие люди, зарабатывающие меньше 100 000 долларов, могут и хотят жертвовать на благотворительность, особенно когда видят, как это

делают другие. Норма Шенкера — это добровольный налог на собственное потребление: если ты много тратишь, то должен и много жертвовать. Но здесь очень важно определить понятие «излишество». Вспомните ту бутылку с водой, с которой мы начали. С другой стороны, норма, связанная с уровнем потребления, позволяет людям, которые аккуратно тратят деньги, жить скромно. А самым богатым следует в филантропической деятельности ориентироваться не только на свои траты. Если человек зарабатывает 100 миллионов долларов в день, то, даже для того, чтобы потратить 10% своего дохода, у него должны быть очень изысканные привычки, так что он легко может жертвовать намного больше, чем расходует.

FairShare International предлагает простой практичный ответ на вопрос о том, как следует жить нравственному человеку XXI века, и определяет не только размеры пожертвований, но еще и сколько времени он должен тратить на добрые дела и насколько экологичной должна быть его жизнь. Норма 5%, о которой они говорят, подходит для людей среднего достатка, но опять же явно занижена для действительно богатых.

Чем больше человек зарабатывает, тем больше он должен отдавать на благотворительность не только в абсолютном исчислении, но и в процентах от своего дохода. Если он зарабатывает 500 000 долларов, то отдать 5% совсем не тяжело. У него все еще останется 475 000 — сумма, достаточная для жизни любого человека. Если человек зарабатывает только 50 000 долларов и содержит семью, то ему будет трудно найти 2 500 на благотворительность. А значит, предложение отдавать 5% своего годового дохода налагает довольно тяжелые обязательства на людей, которые в богатых странах получают относительно немного, и слишком легкие на тех, кто зарабатывает больше. Как известно, существует прогрессивная шкала налогов — и точно так же: чем больше доход человека, тем больший процент ему следует отдавать бедным. Это ведь не упражнение во всеобщей уравниловке. У людей должны сохраниться стимулы для того, чтобы хорошо работать, рисковать, участвовать в чем-то новом. Те, кто владеет большим, могут и отдавать больше, но у них и остаться должно больше.

Давайте посмотрим на доходы супербогатых, богатых и просто зажиточных американцев и подумаем, какой помощи в борьбе с бедностью имеет смысл от них ждать. Я предлагаю вам первый набросок общественной нормы приемлемых пожертвований [\[12\]](#).

Начнем с супербогатых. Это 0,01% американских налогоплательщиков. Их ежегодный доход больше 10,7 миллиона долларов, в среднем он составляет 29,6 миллиона. Люди, которые

находятся на таком уровне, легко могут отдавать треть своего дохода, не меняя при этом существенно свой образ жизни.

0,1% населения — это люди, которые зарабатывают от 1,9 миллиона долларов (и до 10,7 миллиона). Их средний доход — 3,7 миллиона долларов. Давайте снизим для них норму до четверти дохода.

У остальных людей, которые входят в верхние 0,5%, годовой доход превышает 600 000 долларов при среднем значении 955 000 долларов. Они могли бы отдавать пятую часть того, что зарабатывают.

Теперь давайте посмотрим на такой уровень дохода, который делает людей просто богатыми. Те, кто входит в верхний 1%, но не в его супербогатую часть, обладают минимальным доходом 383 000 долларов и средним доходом 465 000. Они могли бы легко жертвовать 15% своего дохода.

За ними следуют верхние 5% населения (за исключением самого верхнего 1%): они каждый год зарабатывают минимум 148 000 долларов и их средний доход составляет 210 000 долларов. Для них десятая, то есть 10% дохода, не может быть слишком тяжелой, как раз столько всегда жертвовали люди с куда более скромными средствами.

Давайте изучим остальных людей из верхних 10%. Их уровень дохода позволяет, по крайней мере в Соединенных Штатах, считать их обеспеченными, но не богатыми. Здесь у нас налогоплательщики, которые зарабатывают минимум 105 000 долларов в год и в среднем 122 000. Давайте попросим их заплатить скромные 5%.

Такой размер пожертвований кажется достаточно справедливым для самых богатых 10% американских налогоплательщиков, при том что эти деньги пойдут на проекты, нацеленные на спасение жизней и облегчение страданий самых бедных людей в мире. Безусловно, другие варианты прогрессивной шкалы могут быть настолько же или еще более справедливыми. Если моя схема всего лишь положит начало дискуссии, то она уже была создана не зря.

Необходимо решить один вопрос: должна ли эта шкала основываться на доходе до или после вычета налогов? Если пожертвования вычитаются из суммы налогооблагаемого дохода, тогда их надо вычислять, исходя из общего дохода, так как они в любом случае уменьшат размер налога. Но есть страны, например Швеция, где пожертвования не дают возможности уменьшить налоги. В таком случае шкала должна исчисляться на основании данных о доходах за вычетом налога.

После того как я опубликовал это предложение в The New York Times в 2006 году, мне написала одна женщина из Сакраменто. Она с мужем, писала женщина, входят в верхние 10%, но каждый раз в конце месяца у них «почти ничего не остается»: «Я не могу вспомнить, когда

мы последний раз ужинали в ресторане, ходили в кино или тратили деньги на что-то в этом роде... Мы даже не ездили в свадебное путешествие!» Большая часть их денег уходит на выплату кредитов за обучение. Безусловно, обстоятельства бывают разными. Одного и того же дохода кому-то может хватать за глаза, а кому-то, кто выплачивает кредиты или откладывает деньги на обучение своих детей — нет. Многое зависит от того, живут ли люди в собственном доме, а если живут, то выплачивают ли ипотеку и насколько она велика. Я постарался учесть все эти замечания и изменил предложенную в 2006 году схему, где предлагал, чтобы 10% своего дохода отдавали все, кто входит в верхние 10%, а не только в 1%. Теперь я предлагаю, чтобы те, кто находится в нижней части 10% и не входит в верхние 5%, жертвовали только 5% своего дохода.

<i>Размер дохода</i>	<i>Пожертвование</i>
\$105 001–148 000	5%
\$148 001–383 000	5% от первых \$148 000 и 10% от остальных денег
\$383 001–600 000	5% от первых \$148 000, 10% от следующих \$235 000 и 15% от остальных денег
\$600 001–1,9 млн	5% от первых \$148 000, 10% от следующих \$235 000, 15% от следующих \$217 000 и 20% от остальных денег
\$1 900 001–10,7 млн	5% от первых \$148 000, 10% от следующих \$235 000, 15% от следующих \$217 000, 20% от следующих \$1,3 млн и 25% от остальных денег
Более \$10,7 млн	5% от первых \$148 000, 10% от следующих \$235 000, 15% от следующих \$217 000, 20% от следующих \$1,3 млн, 25% от следующих \$8,8 млн и 33,33% от остальных денег

Предложенная выше шкала еще нуждается в уточнениях, чтобы избежать проблем при перемещении из одной группы в другую. Для простоты я предлагаю, чтобы весь доход вычислялся одинаково и уровень пожертвований зависел от уровня дохода. Так, люди с доходом 147 000 долларов должны, в соответствии с моей схемой, жертвовать 5%, или 7 350 долларов, оставляя себе 139 650 долларов, но если их доход поднимется до 148 000, им надо будет отдавать 10%, и тогда останется только 133 200 долларов. Это неправильно. Мы можем

решить эту проблему так же, как она решается при введении прогрессивного налога.

А теперь давайте посмотрим на количество американских налогоплательщиков в каждой группе. Зная эту информацию и средний доход в каждой группе, мы можем вычислить, сколько денег соберут предлагаемые мной пожертвования.

Доход	Количество налогоплательщиков	Средний доход	Минимальный остаток	Всего собрано
\$105 001–148 000	7 418 050	\$122 353	\$99 800	\$45 млрд
\$148 001–383 000	5 934 440	\$210 325	\$140 600	\$81 млрд
\$383 001–600 000	741 805	\$464 716	\$352 100	\$32 млрд
\$600 001–1,9 млн	593 444	\$955 444	\$536 700	\$80 млрд
\$1 900 001–10,7 млн	133 525	\$3,7 млн	\$1,59 млн	\$102 млрд
Более \$10,7 млн	14 836	\$29,6 млн	\$8,19 млн	\$131 млрд
Всего	14 836 100			\$471 млрд

Мы видим, что предлагаемая мной система пожертвований принесет 471 миллиард долларов в год для миллиарда самых бедных людей на свете, и это деньги не всех состоятельных людей в мире, а только 10% американских семей! (Напомню, что, по подсчетам Сакса, для выполнения требований, сформулированных в Декларации тысячелетия, было необходимо максимум 189 миллиардов долларов в год.)

Билл Клинтон в своем бестселлере «Жить отдавая» рассказывает о моем предложении (я опубликовал его в The New York Times), но тут же добавляет: «Я думаю, что ждать в ближайшее время поступления такой суммы не имеет смысла. Некоторые богатые люди не верят, что их деньги будут правильно потрачены... Другие люди с высоким доходом, но небольшими накоплениями хотят сначала составить себе состояние, а потом уже отдавать большую часть своих денег; ежегодный доход в 132 000 долларов в Литтл-Рок значит куда больше, чем в Нью-Йорке, многие богатые люди уже жертвуют деньги на другие благотворительные инициативы в самой Америке» [\[13\]](#).

Дальше Клинтон предлагает более умеренную схему: люди, которые входят в 1% самых богатых людей Америки, должны отдавать на благотворительность 5% своего дохода, а остальные из верхних 10% — всего лишь 1%. Для тех, кто входит в верхние 10%, но не в 1%, это

будет в три раза меньше суммы, которую они уже и так жертвуют. От них потребуются всего лишь перенаправить часть своих пожертвований из благотворительных организаций, работающих в Америке, в те, что помогают жителям беднейших стран мира [14]. Неужели предлагать людям, которые зарабатывают по меньшей мере 383 000 долларов, жить на 352 100 долларов (до вычета налогов) означает требовать от них невозможного? То, что в одно время и в одном месте считается нереалистичным объемом пожертвований, может в другой ситуации показаться вполне скромным.

Как ни удивительно это звучит, но американцы, которые зарабатывают менее 20 000 в год, отдают на благотворительность целых 4,6% — больше, чем те, кто получает от 20 000 до 300 000 в год [15]. Отсюда можно сделать вывод, что, если бы богатые обладали такой же культурой пожертвований, как и бедные, они давали бы больше, чем у них просит Клинтон. Как мы видели в пятой главе, многое зависит от того, как мы обращаемся к людям, а также от институциональных структур и распространенных в нашем мире социальных практик. Не попытавшись изменить эти структуры и практики так, как предлагается в этой главе, мы не сможем понять, какое количество людей действительно готово жертвовать. Не совсем понятно, кого Клинтон называет богатыми людьми. Но если исходить из моего деления на группы в зависимости от дохода, можно сказать, что те, кто зарабатывает, скажем, 300 000 долларов в год, смогут придерживаться общественной нормы в отношении пожертвований на борьбу с нищетой в мире и при этом не разориться. Они по-прежнему будут жить в удобных домах, обедать в хороших ресторанах, посещать концерты, тратить много денег на отдых и каждый сезон обновлять свой гардероб. Я сильно сомневаюсь, что кто-то из них станет намного несчастнее.

Даже если вы не зарабатываете много, все равно почти наверняка сможете научиться экономить — вспомните о бутылке с водой или банке газировки, которую вы купили вместо того, чтобы выпить воды из-под крана. Я не буду вдаваться в детали, потому что, судя по письму женщины из Сакраменто, у людей не всегда появляются лишние деньги, если они зарабатывают больше 100 000 долларов. Но подумайте о том, сколько вы можете пожертвовать. Возможно, вам будет нетрудно довести пожертвования до 5%, и тогда вы почувствуете, что превысили свой справедливый вклад. А если оставшиеся 90% налогоплательщиков начнут жертвовать всего лишь 1% своих доходов, то в сочетании с предлагаемыми мной пожертвованиями для самых богатых 10% мы доведем общий объем собранных денег примерно до 510 миллиардов долларов.

Ясно, что не только богатые американцы должны внести свой вклад в дело борьбы с бедностью в мире. Состоятельных людей в государствах, которые не входят в ОЭСР, например в Китае, Индии, Бразилии и ЮАР, становится все больше. В мире 855 миллионов богатых людей, из них 17%, то есть 148 миллионов, живут в странах со средним доходом ниже португальского (и их число быстро растет). Сюда входят еще 11% тех, кто живет в странах со средним доходом ниже бразильского. Эти люди тоже должны внести свою лепту в борьбу с бедностью в мире, как в своих странах, так и в других местах [16].

Давайте для простоты решим, что справедливый вклад для жителей США должен составлять треть общего вклада, что будет примерно соответствовать доле США в совокупном доходе всех стран ОЭСР [17]. Исходя из этого, я расширил свою схему и считаю, что можно ежегодно собирать по всему миру на развитие бедных стран 1,5 триллиона долларов. Это в 8 раз больше суммы, которая, по подсчетам рабочей группы ООН, была необходима для достижения целей, поставленных в Декларации тысячелетия, и в 20 раз больше, чем существующие обязательства по оказанию официальной помощи [18]. Этих средств хватило бы не только на организацию самой помощи, но и на изучение проблем благотворительности и на эксперименты, которые показали бы, какие формы деятельности эффективнее. Для меня стало совершенно очевидно, что богатые люди действительно легко могли бы помочь живущим в нищете в разных частях света, когда я подсчитал, сколько зарабатывают 10% самых богатых американцев, и сравнил эту сумму с той, которая, по прогнозам Сакса, была необходима для достижения целей «Декларации тысячелетия». Я был просто поражен. Если мы не выполним поставленные задачи — а на сегодняшний день это вполне вероятно, — то даже не сможем оправдываться, что цель была слишком тяжела для нас, ведь это явно не соответствует истине. Мы должны поставить перед собой задачу не уменьшить в два раза число людей, живущих в нищете и не способных прокормить себя, а добиться того, чтобы никто постоянно не жил в столь унижительных условиях.

Это вполне реальная цель. Хочу предложить вам план из семи пунктов, который позволит каждому из вас принять участие в решении проблемы бедности в мире.

1. Зайдите на страницу www.TheLifeYouCanSave.com.
2. Пройдите по представленным на сайте ссылкам или самостоятельно найдите те организации или организацию, которым вы будете жертвовать деньги.
3. Подсчитайте, сколько вы заработали за прошлый год и какой процент вашего дохода должен идти на благотворительность согласно приведенной мной таблице. Решите, как вам удобнее совершать

пожертвования — с помощью регулярных ежемесячных переводов, раз в квартал или раз в год. Вперед!

4. Сообщите другим о том, что вы сделали. Рассказывайте об этом любыми возможными способами: звоните, пишите посты, сообщения, комментарии или письма. Постарайтесь при этом не выглядеть так, будто вы хвастаетесь или проповедуете, ведь, скорее всего, вы не святой. Просто покажите людям, что каждый из них может сделать свой вклад в решение проблемы.

5. Если вы работаете в большой корпорации или в крупном учреждении, предложите руководству помочь сотрудникам поступать правильно. (Примеры есть в главе 5.)

6. Свяжитесь с выборным представителем вашего округа и сообщите ему, что вы хотите, чтобы помощь, которую ваша страна оказывает другим странам, направлялась только самым бедным народам мира.

7. Теперь вам удалось что-то сделать для людей, которые живут в крайней нищете. (Даже если вы никогда их не увидите и не узнаете, кому конкретно помогли.) Кроме того, вы доказали, что людей можно убедить поступать правильно. Радуйтесь тому, что поучаствовали в решении проблемы.

Самая сильная мотивация

Если бы каждый из нас и все состоятельные люди из богатых стран отдавали, например, 5% своего дохода на борьбу с бедностью в мире, это вряд ли радикально изменило бы нашу жизнь и уж точно не сделало бы ее хуже. Может быть, пришлось бы немного пересмотреть траты, но вы бы быстро поняли: это не мешает вашему благополучию. Больше не надо было бы тратить на внешний блеск и доказывать другим людям, что вы можете позволить себе купить новую одежду или новую машину или сделать ремонт дома. Больше не надо было бы избавляться от удобных и привычных вещей. Вы начали бы разумнее распоряжаться своими деньгами. Может быть, вы в результате даже почувствовали бы себя счастливее, потому что участие наряду с другими в деятельности, направленной на помощь самым бедным людям в мире, придало бы вашей жизни смысл и удовлетворение. Как мы видели, люди в Bear Stearns поняли, что благотворительность приносит что-то и тем, кто отдает. А многие члены Лиги 50%, даже те, кого никак нельзя назвать богатыми, считают, что пожертвования наполнили их жизни смыслом и дали им цель. То же самое может произойти и с вами.

Недавно я ужинал у ректора одного из университетов, где перед этим выступал, и меня посадили рядом с университетским фандрайзером Кэрл Коллер. Мы начали обсуждать тему

пожертвований и то, насколько они придают смысл человеческой жизни. Она рассказала мне такую историю: «Вскоре после того, как я заняла пост исполнительного директора фонда, занимавшегося одним медицинским центром, член совета директоров сказал, что мне надо кое с кем встретиться. Он добавил, что этот человек бывает довольно резок и редко дает то, о чем его просят. Я не очень хотела с ним встречаться, но медицинский центр собирался строить клинику для бедных женщин и детей, а этому человеку принадлежала земля, на которой мы хотели ее построить. Мне надо было добиться, чтобы он пожертвовал центру свою землю.

Я позвонила ему, представилась и сказала, что хотела бы поговорить с ним о некоем принадлежащем ему земельном участке. Он согласился встретиться, но сразу оговорил, что ничего не может обещать. Встречу он назначил в моем офисе.

Он приехал. Это был высокий мужчина, сосредоточенный на своем бизнесе и явно привыкший все держать под контролем. Мой офис был очень мал. Мы с трудом там поместились. Я рассказала ему о нашем проекте и попросила помочь мне решить эту проблему. К моему удивлению, его глаза наполнились слезами. Он признался, что все ценят его за умение добиться любых целей в бизнесе, в то время как ему всегда хотелось сделать что-то по-настоящему важное. Но он не понимал как и до меня не встречал никого, кто мог бы ему помочь.

Он объяснил, что просьбы пожертвовать 5 000 или 10 000 долларов были для него оскорблением. Он выгонял просивших и часто даже кричал на них. В тот день он пообещал дать нам 500 000 долларов.

Я вообще не просила его о деньгах. Я только предложила ему вместе поработать над решением проблемы. Этот человек годами не мог найти никого, кто дал бы ему возможность сделать пожертвование, о котором он мечтал. В оставшиеся ему годы он успел передать еще 14 миллионов долларов уже на нужды своего города. На открытии одного из проектов он, выступая перед несколькими сотнями людей, со слезами на глазах сказал: «В этом зале сидит женщина, изменившая мою жизнь».

Многие тысячелетия мудрые люди считали, что добрые дела приносят удовлетворение. Будда говорил своим ученикам: «Настройте свое сердце на добрые дела. Делайте их снова и снова, и вы будете исполнены радости». Сократ и Платон говорили, что справедливый человек счастлив [\[19\]](#). Так же считал и Эпикур (сегодня мы зовем эпикурейцами тех, кто наслаждается вкусной пищей и тонкими винами, но философ, в честь которого называют такой образ жизни, писал:

«Невозможно получать наслаждение от жизни, если не жить разумно, благородно и справедливо» [\[20\]](#)).

Мудрость древних философов по-прежнему актуальна. Специалисты, изучившие 30 000 американских семей, выяснили, что среди тех, кто давал деньги на благотворительность, было на 43% больше людей, очень довольных своей жизнью. Примерно такая же разница оказалась между теми, кто участвовал в волонтерской помощи благотворительным организациям, и теми, кто этого не делал.

Другое исследование показало, что люди, которые делают пожертвования, реже впадают в отчаяние и реже чувствуют себя настолько грустными, что их ничто не может взбодрить — таких людей среди опрошенных оказалось меньше на 68% и 34% соответственно [\[21\]](#).

Американский Красный Крест, который часто работает с волонтерами и донорами крови, считает так же: «Помогать другим хорошо, и ты сам начинаешь лучше себя чувствовать». Психолог Джейн Пилявин решила проверить это утверждение и выяснила, что донорство, как и волонтерство в целом, заставляет людей лучше относиться к себе. Это особенно заметно с возрастом: доказано, что у пожилых волонтеров улучшается здоровье и что деятельность на благо других продлевает жизнь. А вот получение помощи не оказывает такого же благотворного воздействия. Психолог Джонатан Хайдт, автор книги «Гипотеза счастья», пишет по этому поводу: «Отдавать куда более спасительно, чем получать, во всяком случае для пожилых людей» [\[22\]](#).

Связь между помощью другим людям и счастьем, безусловно, существует, но исследования не смогли установить, как она работает. Правда, ученые выяснили, что происходит в головах у людей, когда они делают добрые дела. Экономисты Уильям Харбо и Дэниел Бургхарт вместе с психологом Ульрихом Майром провели эксперимент. Они выдали 19 студенткам по 100 долларов каждой, а затем предложили пожертвовать эти деньги в местный банк еды, кормивший бедняков. Одновременно участницам эксперимента делали МРТ, фиксируя активность различных частей мозга. Эксперимент был организован таким образом, что любые проявления мозговой активности были связаны именно с самим актом благотворительности, а не, например, с уверенностью в том, что другие узнают, какой хороший поступок совершили девушки. Студенткам говорили, что никому, даже организаторам эксперимента, не будет известно, кто из них сделал пожертвование. В результате выяснилось, что у тех, кто отдавал деньги, активизировались центры удовольствия в мозге — хвостатое ядро, прилежащее ядро и островок. Эти же зоны мозга реагируют, когда человек съедает что-то вкусное или получает деньги. Альтруисты часто

говорят об особой теплоте, которую они чувствуют, помогая другим людям. Теперь мы знаем, что эта теплота связана с работой мозга [23].

* * *

Большинство из нас предпочитает гармонию раздору как в отношениях с другими людьми, так и в собственной душе. Этой внутренней гармонии угрожает любое противоречие между образом жизни человека и тем, как, по его мнению, ему нужно жить. Даже если вы умом понимаете, что хорошо бы сделать что-то существенное для помощи самым бедным людям в мире, эмоции могут помешать вам действовать. Если вы согласны с моими доводами, но вам не хватает мотивации, я советую не беспокоиться о том, сколько вам нужно отдать, чтобы жить абсолютно нравственной жизнью, — просто сделайте намного больше, чем раньше. А потом прислушайтесь к себе. Может быть, то, что вы сделали, принесет вам больше удовлетворения, чем вы даже могли себе представить.

Мне повезло, я был знаком с Генри Спирой, человеком, который посвятил жизнь защите слабых, бедных и угнетенных. У него никогда не было денег, поэтому его филантропическая деятельность заключалась в том, что он отдавал все свое время, энергию и разум на борьбу за перемены. В 1950-х годах он участвовал в движении за права человека на Юге Америки. Он совершил кругосветное путешествие, когда служил моряком на торговом судне, и одновременно был активистом мятежного профсоюза, сражавшегося против коррумпированных профсоюзных боссов. В 1960-х годах он преподавал в одной из самых неблагополучных нью-йоркских государственных школ. В 1970-х он стал необыкновенно успешным защитником прав животных и, в частности, сумел убедить многие косметические компании отказаться от тестирования своей продукции на животных и найти альтернативу [24].

Когда Спире было около 70 лет, он заболел раком и понял, что жить ему осталось недолго. Я тогда часто общался с ним и во время одного из наших разговоров спросил, почему он всю свою жизнь трудился ради других. Спир ответил: «Мне кажется, человек прежде всего хочет, чтобы его жизнь была чем-то большим, чем потребление различных товаров и создание мусора. Я думаю, людям нравится оглядываться назад и понимать: они сделали все, что от них зависело, чтобы жизнь других стала лучше. Посмотрите на это с такой точки зрения: разве существует более сильная мотивация, чем возможность сделать все, что в твоих силах, чтобы облегчить боль и страдания других людей?»

Благодарности

Я начал работать над этой книгой после того, как профессор Джулиан Савулеску в 2007 году пригласил меня прочитать лекции по практической этике в Оксфорде. Эти ежегодные лекции были организованы, чтобы показать, как можно обсуждать важнейшие проблемы современности на высоком научном уровне и при этом сделать их доступными широкой публике. Лекции спонсируются Фондом этики и просвещения Уэхиро, который возглавляет господин Эйдзи Уэхиро, проходят они в Оксфордском центре практической этики Уэхиро. Для меня было большой честью выступить с этими лекциями, и я выражаю огромную благодарность Фонду этики и просвещения Уэхиро за предоставленную мне возможность.

Еще одно приглашение, полученное от Элен Силвермен из воскресного приложения к The New York Times, подтолкнуло меня к тому, чтобы изложить свои взгляды для широкой аудитории. Мой литературный агент Кэти Роббинс помогла найти подходящего издателя. О лучшем редакторе, чем Тим Бартлетт, я и мечтать не мог: он потратил невероятное количество времени и сил, снова и снова доказывая мне, что следующий вариант текста отразит мои идеи лучше, чем тот, который я ему только что прислал. Мне всегда помогала и его сотрудница Линдси Швоэри, и в целом я постоянно пользовался замечательной поддержкой и помощью всех сотрудников Random House.

Помимо лекций в Центре Уэхиро я должен упомянуть и о том, как в 2007–2008 годах представлял описанные в этой книге идеи своим коллегам и приглашенным научным сотрудникам Принстонского университета. А если назвать некоторые из недавних выступлений — сотрудникам колледжа Скриппса в Университете штата Калифорния в Лос-Анджелесе, Тихоокеанского лютеранского университета, Квиннипэкского университета, Университета Дэнисона, сотрудникам Института этических исследований Университета Цюриха, Американского философского общества в Филадельфии, Университета Мельбурна, Университета Монаша, во время одной из моих лекций Дасана в Корее, а также в Стокгольмском университете, где я выступал в рамках Ведберговских лекций в 2008 году.

Особо я хотел бы поблагодарить следующих людей, поделившихся со мной ценными соображениями или информацией: Малику Алувалия, Кваме Энтони Аппию, Стива Барни, Лин Бендер, Лейфа Винара, Эрика Грегори, Дейла Джемисона, Пам Ди Лоренцо, Холдена Карнофски, Стенли Каца, Магду Кинг, Кэрол Коллер, Тайлера Коуэна, Зелла Кравински, Рейчел Кросон, Катаржину де Лазари-Радек, Дэвида Моравеца, Криса Оливолу, Тоби Орда, Мьюн Парк, Юн Сун Парка, Роберта Райха, Джоффа Рассела, Ребекку Ратнер, Агату Саган, Пранай

Санклеча, Ренату Сингер, Пола Словика, Луизу Стори, Джона Уорника, Джонатана Хайдта, Элию Хассенфельда, Джеймса Хонга, Джен Шан, Элдара Шафира, Израиля Шенкера, Криса и Энн Эллингер.

Кроме того, я благодарю тех, кто прокомментировал мои Ведберговские лекции: Еву Асплунд, Густава Аррениуса, Фолке Терсмана и Торбьорна Тэнншё. Как видно из текста, в течение многих лет я пользовался интересными замечаниями своих студентов, посещавших многочисленные курсы, где мы обсуждали проблемы, изложенные в этой книге.

Майкл Лиффман из Азиатско-Тихоокеанского центра по изучению филантропии и социальных инвестиций в Университете Суинберна подтолкнул меня к размышлениям о характерных для филантропии этических проблемах и стал одним из спонсоров конференции в Принстонском университете, посвященной этой теме. Акил Билграми из Колумбийского университета познакомил меня с Джо Стиглицем и Биллом Истерли во время вдохновляющей дискуссии об эффективности благотворительной помощи. Мойсес Наим из журнала *Foreign Policy* дал мне возможность принять участие в других увлекательных для меня дебатах — на этот раз с Мартином Вольфом в Монтерее в Мексике. Филип Вайзер и Пол О'Брайен, сотрудники американского филиала Oxfam, любезно ответили на мои вопросы, а Аида Пескера из офиса Oxfam в Боготе сопровождала меня во время поездки по Колумбии в рамках проекта, которым занималась ее организация. Австралийский филиал Oxfam организовал мой визит к тряпичницам из Пуны в Индии, которым они помогают. Марджи Брайнт из Serendipity Productions спонсировала эту поездку, во время которой она снимала документальный фильм о моей работе. Говард Гарднер познакомил меня со Скоттом Сайдером, который дал мне возможность изучить его исследование, тогда еще не опубликованное. Брент Говард оказал мне огромную помощь и окружил заботой при проведении исследования, а Джессика Лукас помогла произвести вычисления, приведенные в главе 10. Ким Гирман из Принстона помогала мне самыми разными способами.

Но отдельно я должен сказать, что сформулировать наши обязательства перед бедными мне помогли беседы с моей женой Ренатой. Они были настолько важны для меня, что даже не знаю, что бы я думал или делал в связи с этими проблемами, если бы мы не были вместе последние 40 лет.

В 2015 году Всемирный банк определил черту бедности — 1,9 доллара. Согласно последним исследованиям Всемирного банка, проведенным в 2013 году, за чертой бедности живет 10,7 % населения земли (766 млн человек). — *Прим. ред.*

[2] По состоянию на 2013 год в Южной Азии за чертой бедности живет 256 миллионов человек, в Африке к югу от Сахары — 389 миллионов, в Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанском регионе — 71 миллион. — *Прим. ред.*

Спустя некоторое время, уже после того, как имя Китти Дженовезе стало нарицательным для описания безразличного отношения жителей больших городов к своим соседям, было проведено более подробное исследование. Его результаты поставили под сомнение первоначальные сообщения о числе свидетелей, которые действительно понимали, что происходит, и имели возможность сообщить об этом. — *Прим. автора.*

[4] В 2015 году биография Пола Фармера «За горами — горы» вышла на русском языке в издательстве Corpus. — *Прим. ред.*

[5] Здесь и далее цитаты из трагедии Еврипида «Ифигения в Авлиде» даны в переводе Иннокентия Анненского. — *Прим. ред.*

[6] Обзор результатов программы «Цели развития тысячелетия» был написан Питером Сингером специально для русского издания в 2018 году. — *Прим. ред.*

Автор благодарит Майкла Планта за помощь в анализе результатов программы ЦРТ. — *Прим. автора*

В 2018 году Ларри Эллисон занял 10-е место в списке Forbes с состоянием 58,5 миллиарда долларов. — *Прим. ред.*

Примечания

Предисловие

[1] Cara Buckley. “Man Is Rescued by Stranger on Subway Tracks”. The New York Times, 3 января 2007 года.

[2] Donald McNeil. “Child Mortality at Record Low; Further Drop Seen”. The New York Times, 13 сентября 2007 года.

[3] Kristi Heim. “Bulk of Buffett’s Fortune Goes to Gates Foundation”. The Seattle Times, 26 июня 2006 года.

В июле 2018 года Уоррен Баффетт сделал очередное пожертвование размером 3,4 миллиарда долларов, и общая сумма его пожертвований составила обещанный им 31 миллиард. — *Прим. ред.*

1 Спасение ребенка

[1] BBC News, 21 сентября 2007 года, http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/england/manchester/7006412.stm.

[2] Deepa Narayan, Raj Patel, Kai Schafft, Anne Rademacher, Sarah Koch-Schulte. Voices of the Poor: Can Anyone Hear Us? Oxford University Press for The World Bank. New York, 2000, стр. 36.

[3] Это компиляция рассказов бедняков, цит. по Voices of the Poor: Can Anyone Hear Us? Стр. 28.

[4] World Bank Press Release. “New Data Show 1.4 Billion Live on Less Than US\$1.25 a Day, but Progress Against Poverty Remains Strong”. 26 августа 2008 года, <http://go.worldbank.org/T0TEVOV4E0>. Примерные оценки опираются на цены 2005 года и не отражают роста цен на продукты в 2008 году и в последующие годы, когда количество людей, живущих за чертой бедности, очевидно увеличилось. Исследование, на котором основывается этот пресс-релиз: см. Shaohua Chen, Martin Ravallion. The Developing World Is Poorer Than We Thought, but No Less Successful in the Fight Against Poverty. Policy Research Working Paper 4073, World Bank Development Research Group. Август 2008 года, www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2008/08/26/000158349_20080826113239/Rendered/PDF/WPS4703.pdf. Более детальное обсуждение статистики Всемирного банка: см. Sanjay Reddy, Thomas Pogge. “How Not to Count the Poor”, www.columbia.edu/~sr793/count.pdf; Martin Ravallion “How Not to Count the Poor: A Reply to Reddy and Pogge”, www.columbia.edu/~sr793/wbreply.pdf.

[5] Robert Rector, Kirk Anderson. “Understanding Poverty in America”. Heritage Foundation Backgrounder #1713 (2004), www.heritage.org/Research/Welfare/bg1713.cfm. Ректор и Андерсон берут доступную информацию из отчета американского Бюро переписи населения за 2003 год и из ряда других правительственных отчетов.

[6] United Nations, Office of the High Representative for the Least Developed Countries, Landlocked Developing Countries and the Small Island Developing States, World Bank, World Bank Development Data Group. Measuring Progress in Least Developed Countries: A Statistical Profile (2006). Таблицы 2 и 3, стр. 14–15. Выложено на www.un.org/ohrlls.

[7] United Nations Development Program. Human Development Report 2000. Oxford University Press, New York, 2000. Стр. 30; Human Development Report 2001. Oxford University Press, New York, 2001, стр. 9–12, стр. 22; World Bank, World Development Report 2000/2001, overview. Стр. 3, www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty/report/overview.pdf. Другие данные можно найти на The Human Development Reports, <http://hdr.undp.org>.

[8] James Riley, Rising Life Expectancy: A Global History. New York: Cambridge University Press, 2001; Jeremy Laurant. “Thirty Years: Difference in Life Expectancy Between the World’s Rich and Poor Peoples”. The Independent (UK), 7 сентября 2007 года.

- [9] Billionaires 2008. Forbes, 24 марта 2008 года, www.forbes.com/forbes/2008/0324/080.html.
- [10] Joe Sharkey. "For the Super-Rich, It's Time to Upgrade the Old Jumbo Jet". The New York Times, 17 октября 2006 года.
- [11] "Watch Your Time". Special Advertising Supplement to The New York Times, 14 октября 2007 года. Этот отрывок цит. на стр. 40.
- [12] Bill Marsh. "A Battle Between the Bottle and the Faucet". The New York Times, 15 июля 2007 года.
- [13] Pacific Institute. "Bottled Water and Energy: A Fact Sheet", www.pacinst.org/topics/water_and_sustainability/bottled_water/bottled_water_and_energy.html.
- [14] Lance Gay. "Food Waste Costing Economy \$100 Billion, Study Finds". Scripps Howard News Service, 10 августа 2005 года, www.knoxstudio.com/shns/story.cfm?pk=GARBAGE-08-10-05.
- [15] Deborah Lindquist. "How to Look Good Naked". Lifetime Network, сезон 2, эпизод 2, 29 июля 2009 года. Изложено Кортни Моран.

2 Разве можно не помогать?

- [1] Peter Unger. Living High and Letting Die. New York: Oxford University Press, 1996.
- [2] Дальнейшее обсуждение этой проблемы см.: Peter Singer. The Expanding Circle. Oxford: Clarendon Press, 1981, стр. 136, 183. Другие примеры см.: www.unification.net/ws/theme015.htm.
- [3] Евангелие от Луки 18:22–25; от Матфея 19:16–24.
- [4] От Луки 10:33.
- [5] От Луки 14:13.
- [6] От Матфея 25:31–46.
- [7] Второе послание к коринфянам, 8:14.
- [8] Деяния апостолов 2:43–47; см. также: 4:32–37.
- [9] Фома Аквинский. Summa Theologica, II–II. Вопрос 66, раздел 7.
- [10] Джон Локк. Два трактата о правлении. Книга I, раздел 42.
- [11] Erin Curry. "Jim Wallis, Dems Favorite Evangelical?". Baptist Press, 19 января 2005, www.bpnews.net/bpnews.asp?ID=19941.
- [12] Nicholas Kristof. "Evangelicals a Liberal Can Love". The New York Times, 3 февраля 2008 года.
- [13] Вавилонский Талмуд. Бава Батра. 9а; Маймонид, Мишне Тора. Законы пожертвований бедным. 7:5.
- [14] Mengzi [Mencius] Liang Hui Wang I, <http://chinese.dsturgeon.net/text.pl?node=16028&if=en>.

3 Стандартные аргументы против благотворительности

[1] Center on Philanthropy at Indiana University, Giving USA 2008: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2007, Glenview, IL: Giving USA Foundation, 2008, стр. 9, 48. Сравнительные данные относятся к 1995–2002 годам и получены из Comparative Nonprofit Sector Project at the Center for Civil Society Studies at the Johns Hopkins Institute of Policy Studies. Таблица 5, www.jhu.edu/~cnp/PDF/compatable5_dec05.pdf.

[2] Eli Portillo, Sadie Latifi. “American Volunteer Rate a Steady 28.8%”. San Diego Union-Tribune, 13 июня 2006 года. Сравнительные данные получены из Comparative Nonprofit Sector Project.

[3] Giving USA 2008, стр. 9–14, 40; Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Statistical Annex of the 2007 Development Co-operation Report, www.oecd.org/dataoecd/52/9/1893143.xls. Таблица 7е. «Наиболее оптимистичные» оценки пожертвований, перечисленных религиозными организациями на помощь другим странам, были сделаны Hudson Institute’s Index of Global Philanthropy, 2008: предполагается, что религиозные организации жертвуют 8,8 миллиарда долларов. Там же приводится общая оценка объемов частной филантропии в США, которая в четыре раза превышает данные для стран ОЭСР. В какой-то мере этот разрыв можно объяснить более широким подходом к благотворительности в Index of Global Philanthropy, но все равно непонятно, как эти данные сочетаются с информацией ОЭСР или Giving USA. См. Center for Global Prosperity, Index of Global Philanthropy. Hudson Institute, 2008, <http://gpr.hudson.org>.

[4] Peter Singer. “The Singer Solution to World Poverty”. The New York Times Sunday Magazine, 5 сентября 1999 года.

[5] Школа Гленнвью — придуманное Сайдером название школы, имена студентов тоже вымышленные. Материал о школе Гленнвью взят из: Scott Seider. “Resisting Obligation: How Privileged Adolescents Conceive of Their Responsibilities to Others”. Journal of Research in Character Education, 6:1 (2008), стр. 3–19, и Scott Seider. Literature, Justice and Resistance: Engaging Adolescents from Privileged Groups in Social Action, неопубликованная докторская диссертация, Graduate School of Education, Harvard University.

[6] Jan Narveson. “We Don’t Owe Them a Thing!” A Toughminded but Soft-hearted View of Aid to the Faraway Needy”. The Monist, 86:3 (2003), стр. 419.

[7] James B. Davies, Susanna Sandstrom, Anthony Shorrocks, Edward N. Wolff. “The World Distribution of Household Wealth”. Worldwide Institute for Development Economics Research of the United Nations University, Helsinki. Декабрь 2006 года, www.wider.unu.edu/research/2006-

2007/2006-2007-1/ wider-wdhw-launch-5-12-2006/wider-wdhw-report-5-12-2006.pdf.

[8] Sharon Lafraniere. "Europe Takes Africa's Fish, and Boatloads of Migrants Follow". The New York Times, 14 января 2008 года. Elizabeth Rosenthal. "Europe's Appetite for Seafood Propels Illegal Trade". The New York Times, 15 января 2008 года.

[9] См. Leif Wenar. "Property Rights and the Resource Curse". Philosophy & Public Affairs 36:1 (2008), стр. 2–32. Более подробную версию см. на сайте Венара: www.wenar.staff.shef.ac.uk/PRRCwebpage.html.

[10] Paul Collier. The Bottom Billion. New York: Oxford University Press, 2007.

[11] См. Leonard Wantchekon. "Why Do Resource Dependent Countries Have Authoritarian Governments?". Journal of African Finance and Economic Development 5:2 (2002), стр. 57–77; более ранний вариант см. на www.yale.edu/leitner/pdf/1999-11.pdf. См. также Nathan Jensen, Leonard Wantchekon. "Resource Wealth and Political Regimes in Africa". Comparative Political Studies, 37 (2004), стр. 816–841.

[12] Президент Мусевени выступал на встрече глав стран Африканского союза в Аддис-Абебе (Эфиопия) в феврале 2007 года, его речь изложена в Andrew Revkin. "Poor Nations to Bear Brunt as World Warms". The New York Times, 1 апреля 2007 года.

[13] Andrew Revkin, op. cit. "Reports from Four Fronts in the War on Warming". The New York Times, 3 апреля 2007 года; Kathy Marks. "Rising Tide of Global Warming Threatens Pacific Island States". The Independent (UK), 25 октября 2006 года.

[14] Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), OECD Journal on Development: Development Cooperation Report 2007, стр. 134, www.oecd.org/dac/dcr. Таблица приводится здесь с любезного разрешения ОЭСР. См. также Statistical Annex of the 2007 Development Co-operation Report, www.oecd.org/dataoecd/52/9/1893143.xls, Fig. 1e.

[15] Program on International Policy Attitudes, www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/home_page/383.php?nid=&id=&pnt=383&lb=hmpg1. Эта таблица воспроизводится с любезного разрешения Program on International Policy Attitudes и взята из Americans on Foreign Aid and World Hunger: A Survey of U.S. Public Attitudes. 2 февраля 2001 года, http://65.109.167.118/pipa/pdf.feb01/ForeignAid_Feb01_rpt.pdf.

[16] Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Statistical Annex of the 2007 Development Co-operation Report, www.oecd.org/dataoecd/52/9/1893143.xls, таблица 7е. Если мы примем

более высокие оценки частной филантропии США, приведенные в Hudson Institute's Index of Global Philanthropy, то совокупная американская помощь достигает 0,42%, что выглядит более достойно, но все равно немного ниже средней официальной помощи других стран. Правда, данные Index of Global Philanthropy не годятся для международных сравнений, так как у нас нет подобных статистических данных для большинства других стран.

[17] См., например, Anthony Langlois. "Charity and Justice in the Singer Solution", в Raymond Younis (ed.). *On the Ethical Life*. Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars, forthcoming; Paul Gomberg. "The Fallacy of Philanthropy". *Canadian Journal of Philosophy* 32:1, 2002, стр. 29–66.

[18] Gomberg, op. cit., стр. 30, 63–64.

[19] См. ответ Энди Лэми на работу Энтони Ланглуа в книге, упомянутой выше в прим. 17.

[20] Claude Rosenberg, Tim Stone. "A New Take on Tithing". *Stanford Social Innovation Review*. Осень 2006 года, стр. 22–29.

[21] Colin McGinn, цит. по Michael Specter в "The Dangerous Philosopher". *The New Yorker*, 6 сентября 1999 года.

[22] Alan Ryan, цит. по Michael Specter в "The Dangerous Philosopher". *The New Yorker*, 6 сентября 1999 года.

[23] <http://www.muzakandpotatoes.com/2008/02/peter-singer-on-affluence.html>.

4 Почему мы не отдаем больше?

[1] C. Daniel Batson, Elizabeth Thompson. "Why Don't Moral People Act Morally? Motivational Considerations". *Current Directions in Psychological Science* 10:2, 2001, стр. 54–57.

[2] D. A. Small, G. Loewenstein, P. Slovic. "Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims". *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102, 2007, стр. 143–53; Paul Slovic. "If I Look at the Mass I Will Never Act: Psychic Numbing and Genocide". *Judgment and Decision Making* 2:2, 2007, стр. 79–95. Данные, приведенные в этом абзаце, взяты мной из этой статьи. Исследование в основном подтверждает точку зрения Питера Унгера, выраженную в *Living High and Letting Die* (New York: Oxford University Press, 1996, стр. 28–29, 77–79), что наши интуитивные желания искажаются из-за того, что мы сосредоточиваемся на единственной идентифицируемой жертве и, напротив, начинаем «размышлять о тщетности всех усилий» в тех случаях, когда можем в лучшем случае спасти немногих из тысяч жертв.

[3] D. Västfjäll, E. Peters, P. Slovic. “Representation, Affect, and Willingness-to-Donate to Children in Need”. Рукопись готовится к печати.

[4] См. T. Kogut, I. Ritov. “An Identified Group, or Just a Single Individual?”. *Journal of Behavioral Decision Making* 18, 2005, стр. 157–67; и T. Kogut, I. Ritov. “The Singularity of Identified Victims in Separate and Joint Evaluations”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 97, 2005, стр. 106–116.

[5] Mark Babineck. “Jessica”s Family Stays Low-key Ten Years After Water Well Drama”. *Tex News*, 14 октября 1997, www.texnews.com/texas97/jess101497.html; Mike Celizic. “Where Is Jessica McClure Now?”. *MSNBC*, 11 июня 2007 года, www.msnbc.msn.com/id/19104012.

[6] Обсуждение см. в D. C. Hadorn. “The Oregon Priority-Setting Exercise: Cost-effectiveness and the Rule of Rescue, Revisited”. *Medical Decision Making* 16, 1996, стр. 117–19; J. McKie, J. Richardson. “The Rule of Rescue”. *Social Science and Medicine* 56, 2003, стр. 2407–19.

[7] D. A. Small, G. Loewenstein. “Helping the Victim or Helping a Victim: Altruism and Identifiability”. *Journal of Risk and Uncertainty*, 26:1, 2003, стр. 5–16.

[8] Пересказ текста Пола Словика, который, в свою очередь, пересказан в: Seymour Epstein. “Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious”. *American Psychologist* 49, 1994, стр. 709–24. Словик называет две системы эвристической и аналитической.

[9] Процитировано, но без ссылки в Paul Slovic. “If I Look at the Mass I Will Never Act: Psychic Numbing and Genocide”. *Judgment and Decision Making*, 2:2, 2007, стр. 79–95.

[10] D. A. Small, G. Loewenstein, P. Slovic. “Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102, 2007, стр. 143–53.

[11] Adam Smith. *The theory of moral sentiments*. London: A. Strahar, 1801, том I, часть III, глава III, стр. 275

[12] Цифры, приведенные в этом разделе, взяты на www.charitynavigator.com и из Steven Dubner. “How Pure Is Your Altruism?”. *The New York Times*, 13 мая 2008 года, <http://freakonomics.blogs.nytimes.com/2008/05/13/how-pure-is-your-altruism>. Общие суммы в этих двух источниках слегка различаются.

[13] Так как биологически мужчина вкладывается в каждого ребенка меньше, чем женщина, и теоретически у мужчин может быть намного больше детей, чем у женщин, некоторым отцам удастся передавать свои гены, не задумываясь о благополучии детей. Но даже беглый взгляд на

историю человеческого общества показывает, что это скорее исключение, чем правило.

[14] Чарльз Диккенс. Холодный дом. Глава 4. Этот кусок текста приводится в Peter and Renata Singer, eds. *The Moral of the Story*. Oxford, UK: Blackwell, 2005, стр. 63–69.

[15] Adam Smith. *The theory of moral sentiments*. London: A. Strahar, 1801, том I, часть III, глава III, стр. 277.

[16] D. Fetherstonhaugh, P. Slovic, S. M. Johnson, J. Friedrich. “Insensitivity to the Value of Human Life: A Study of Psychophysical Numbing”. *Journal of Risk and Uncertainty* 14, 1997, стр. 283–300. Это исследование основывается на работе Даниэля Канемана и Амоса Тверски. См. Daniel Kahnemann, Amos Tversky. “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”. *Econometrica* 47, 1979, 263–291.

[17] Paul Slovic. “If I Look at the Mass I Will Never Act: Psychic Numbing and Genocide”. *Op. cit.*

[18] См. Rachel Manning, Mark Levine, Alan Collins. “The Kitty Genovese Murder and the Social Psychology of Helping”. *American Psychologist* 62:6, 2007, стр. 555–562. Я благодарю Крисси Холланд за эту ссылку.

[19] Bib Latané, John Darley. *The Unresponsive Bystander*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1970, стр. 58. Judith Lichtenberg. “Famine, Affluence and Psychology”, в Jeffrey Schaller, ed. “Peter Singer Under Fire”. Chicago: Open Court, forthcoming 2009. Я благодарю Джудит Лихтенберг за мысль о важности этого исследования, а также за другие ссылки.

[20] Bib Latané, John Darley. *The Unresponsive Bystander*. Главы 6 и 7.

[21] Есть обширная литература, посвященная игре в «Ультиматум». Важное обсуждение см. Martin Nowak, Karen Page, Karl Sigmund. “Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game”. *Science* 289, 2000, стр. 1773–1775.

[22] S. F. Brosnan, F.B.M. de Waal. “Monkeys Reject Unequal Pay”. *Nature* 425, 18 сентября 2003 года, стр. 297–299.

[23] Kathleen Vohs, Nicole Mead, Miranda Goode. “The Psychological Consequences of Money”. *Science* 314, 2006, стр. 1154–1156.

[24] Richard Titmuss. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. London: Allen & Unwin, 1970.

[25] Elizabeth Corcoran. “Ruthless Philanthropy”, www.forbes.com, 23 июня 2008 года.

[26] Более полное обсуждение значения этики для нашей психологии см. Peter Singer. *The Expanding Circle: Ethics and Sociobiology*. New York: Farrar, Straus & Giroux, 1981.

5 Создание культуры благотворительности

[1] См. Bib Latané, John Darley. “Group Inhibition of Bystander Intervention”. *Journal of Personality and Social Psychology* 10, 1968, стр. 215–221; John Darley, Bib Latané. “Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility”. *Journal of Personality and Social Psychology* 8, 1968, стр. 377–383; Bib Latané, J. Rodin. “A Lady in Distress: Inhibiting Effects of Friends and Strangers on Bystander Intervention”. *Journal of Experimental Social Psychology* 8, 1969, стр. 189–202; John Darley, Bib Latané. *The Unresponsive Bystander: Why Doesn’t He Help?* New York: Appleton-Century-Crofts, 1970.

[2] Lee Ross, Richard E. Nisbett. *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology*. Philadelphia: Temple University Press, 1991, особенно стр. 27–46; Robert Cialdini. *Influence: Science and Practice*. 4-е издание. Boston: Allyn and Bacon, 2001. См. также Judith Lichtenberg. “Absence and the Unfond Heart: Why People Are Less Giving Than They Might Be”, в Deen Chatterjee, ed. *The Ethics of Assistance: Morality and the Distant Needy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004.

[3] Jen Shang, Rachel Croson. “Field Experiments in Charitable Contribution: The Impact of Social Influence on the Voluntary Provision of Public Goods”. *The Economic Journal*, готовится к публикации. Те, кто дозванивался не в первый раз, жертвовали на 43% больше, если получали нужную информацию, а те, кто участвовал впервые, на 29% больше. Анализ писем см. Rachel Croson, Jen Shang. “The Impact of Downward Social Information on Contribution Decision”. *Experimental Economics* 11, 2008, стр. 221–233.

[4] От Матфея 6:1.

[5] Charles Isherwood. “The Graffiti of the Philanthropic Class”. *The New York Times*, 2 декабря 2007 года.

[6] www.boldergiving.org.

[7] Plan International. “Sponsor a Child: Frequently Asked Questions”, www.plan-international.org/sponsorshipform/sponsorfaq, дата просмотра — 16 января 2008 года.

[8] Eric Johnson, Daniel Goldstein. “Do Defaults Save Lives?”. *Science* 302, ноябрь 2003 года, стр. 1338–1339. Я благодарен за эту ссылку Элдару Шафиру, чьи замечания по этому вопросу были для меня крайне полезны.

[9] Richard Thaler, Cass Sunstein. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press, 2008.

[10] Brigitte Madrian, Dennis Shea. “The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior”. Quarterly Journal of Economics 116:4, 2001, стр. 1149–1187.

[11] Louise Story. “A Big Salary with a Big Stipulation: Share It”. The New York Times, 12 ноября 2007 года.

[12] Katie Hafner. “Philanthropy Google”s Way: Not the Usual”. The New York Times, 14 сентября 2006; Harriet Rubin. “Google Offers a Map for Its Philanthropy”. The New York Times, 18 января 2008 года.

[13] Alexis de Tocqueville. Democracy in America. Ed. J. P. Mayer, trans. G. Lawrence. Garden City, N.Y.: Anchor, 1969, стр. 546. Я благодарен Дейлу Миллеру за эту ссылку и за многое другое, что мне понадобилось при работе над этим разделом. Dale Miller. “The Norm of Self-interest”. American Psychologist 54, 1999, стр. 1053–1060. См. также Dale Miller, Rebecca Ratner. “The Disparity Between the Actual and Assumed Power of Self-interest”. Journal of Personality and Social Psychology 74, 1998, стр. 53–62, а также Rebecca Ratner, Dale Miller. “The Norm of Self-interest and Its Effect on Social Action”. Journal of Personality and Social Psychology 81, 2001, стр. 5–16.

[14] David Thomas. “Anonymous Altruists”. The Telegraph (UK) Magazine, 27 октября 2007 года.

[15] Dale Miller. “The Norm of Self-interest”. American Psychologist 54, 1999, стр. 1053–1060.

[16] Robert Frank, T. Gilovich, D. Regan. “Does Studying Economics Inhibit Cooperation?”. Journal of Economic Perspectives 7, 1993, стр. 159–171.

[17] Rebecca Ratner, Jennifer Clarke. “Negativity Conveyed to Social Actors Who Lack a Personal Connection to the Cause”, неопубликованная рукопись.

[18] Robert Wuthnow. Acts of Compassion. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990, стр. 16, 72, 77.

6 Сколько стоит спасти жизнь и как понять, какие благотворительные организации делают это лучше других

David Koplow. Smallpox: The Fight to Eliminate a Global Scourge. Berkeley, CA: University of California Press, 2003.

Center for Global Development. “Millions Saved: Proven Successes in Global Health”. Выпуск 2007 года, www.cgdev.org/doc/millions/Millions_Saved_07.pdf, based on Ruth Levine and the What Works Working Group with Molly Kinder, Millions Saved: Proven Successes in Global Health. 2-е издание. Boston: Jones and Bartlett, 2007.

Andrea Gerlin. "A Simple Solution. Time, 8 октября 2006. См. также Rehydration Project, <http://rehydrate.org/facts>.

UNICEF. "Immunization Plus: The Big Picture", www.unicef.org/immunization/index_bigpicture.html.

www.nothingbutnets.net. Дата просмотра 12 июня 2008 года.

John Peabody, Mario Taguiwalo, David Robalino, Julio Frenk. "Improving the Quality of Care in Developing Countries", в книге Dean Jamison et al., eds. Disease Priorities in Developing Countries. 2-е издание. New York: Oxford University Press, 2006, стр. 1304. Этот текст выложен в интернете как часть публикаций системы здравоохранения, Disease Control Priorities Project, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, files.dcp2.org/pdf/expressbooks/healths.pdf.

William Easterly. The White Man's Burden. New York: The Penguin Press, 2006, стр. 252.

www.interplast.org/programs.

Dean Karlan and Jonathan Zinman. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts". Center for Economic Policy Research Discussion Paper DP 6180 (2007), www.cepr.org/pubs/dps/DP6180.asp.

GiveWell Research Report. "Global Poverty (Focus on Africa)", 2008, www.givewell.net/cause2.

Это и другие исследования, для которых не сделаны отдельные ссылки, взяты из William Easterly. The White Man's Burden, стр. 372–375.

John Hilsenrath. "Economists Are Putting Theories to Scientific Test". The Wall Street Journal, 28 декабря 2006 года.

Более подробно см.: "India: Ragpickers Take Control". Oxfam News (Australia), сентябрь 2003 года, www.oxfam.org.au/oxfamnews/september_2003/india.html; Snehal Sonawane. "Rescuing Ragpickers". The Times of India, 31 августа 2007 года, timesofindia.indiatimes.com/articleshow/2324932.cms.

Chris Hufstader. "Balancing Culture, New Law, in Mozambique". Oxfam America, 24 февраля 2006 года, www.oxfamamerica.org/whatwedo/where_we_work/southern_africa/news_publication/feature_story.2006-02-24.0346532995.

Oxfam International. "Mozambique's Family Law Passes!", www.oxfam.org/en/programs/development/safrica/moz_law.htm.

Для этих данных дана поправка на инфляцию, и они переведены из австралийских долларов в доллары США по курсу на 2007 год. Я благодарен Тоби Орду за помощь с некоторыми из этих подсчетов и за то, что он обратил мое внимание на Фонд Фреда Холлоуза как пример малозатратной помощи. Я также благодарен Фонду Фреда Холлоуза за более подробную информацию.

Взято из интервью, проведенных Мэри Олив Смит и Эми Бухер, директорами A Walk to Beautiful, в апреле 2005 и ноябре 2006 года, которые выложены на Nova Online, www.pbs.org/wgbh/nova/beautiful/hamlin.html.

UNFPA, the United Nations Population Fund, and Engender Health. “Obstetric Fistula Needs Assessment Report: Findings from Nine African Countries”, 2003, стр. 4, www.unfpa.org/fistula.docs/fistular-needs-assessment.pdf.

www.worldwidefistulafund.org/Patient%20Care.html.

См. также Lewis Wall. “Obstetric Vesicovaginal Fistula As an International Public-Health Problem”. The Lancet 368, 30 сентября 2006 года, стр. 1201–1209.

T. Tengs, M. Adams, J. Pliskin, D. Safran, J. Siegel, M. Weinstein, J. Graham. “Five Hundred Life-saving Interventions and Their Cost-effectiveness”. Risk Analysis 15:3, июнь 1995 года, стр. 369–390. Исследователи выяснили, что средняя стоимость одной жизни, спасенной в течение года, составляла 42 000 долларов. Для того чтобы сравнить эту цифру со стоимостью спасения жизни ребенка с предполагаемой продолжительностью жизни 50 лет, я умножил ее на 50.

David Fahrentholt. “Cosmic Markdown: EPA Says Life Is Worth Less”. The Washington Post, 19 июля 2008 года.

7 Как лучше всего помогать

[1] William Easterly. The White Man’s Burden. London: Penguin, 2007, стр. 4.

[2] См. OECD Statistical Annex of the 2007 Development Co-operation Report, www.oecd.org/dataoecd/52/9/1893143.xls, рис. 1e. Текущий уровень для всех богатых стран составляет 0,31%. В 1982–1983 годах он был 0,23%, в 1993 году — 0,3%. См. United Nations Human Development Report, 1995, стр. 204, табл. 29, выложено на http://hdr.undp.org/en/media/hdr_1995_en_indicators2.pdf.

[3] Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Donor Aid Charts, www.oecd.org/countrylist/0,2578,en_2649_37413_1783495_1_1_1_37413,00.html; см. также Oxfam America. “Smart Development: Why U.S. Foreign Aid Demands Major Reform”, февраль 2008 года, www.oxfamamerica.org/newsandpublications/publications/briefing_papers/smart-development/smart-development-feb2008.pdf.

Десять беднейших стран мира — это Центральнаяафриканская Республика, Сьерра-Леоне, Эритрея, Нигер, Малави, Эфиопия, Либерия,

Гвинея-Бисау, Бурунди и Демократическая Республика Конго. — *Прим. ред.*

[4] Branko Milanovic. *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005, стр. 152–153, табл. 12.1; United Nations Human Development Report, 2007–2008, стр. 289, табл. 17, выложено на http://hdr.undp.org/en/media/hdr_20072008_en_indicator_tables.pdf.

[5] Celia Dugger. “Kenyan Farmers” Fate Caught Up in U.S. Aid Rules”. *The New York Times*, 31 июля 2007 года; Editorial. “A Surer Way to Feed the Hungry”. *The New York Times*, 4 августа 2007; Celia Dugger. “U.S. Jobs Shape Condoms” Role in Foreign Aid”. *The New York Times*, 29 октября 2006 года.

[6] Celia Dugger. “CARE Turns Down Federal Funds for Food Aid”. *The New York Times*, 16 августа 2007 года; Daniel Maxwell, Christopher Barrett. *Food Aid After Fifty Years: Recasting Its Role*. London: Routledge, 2005, стр. 35.

[7] Среди них William Easterly. *The White Man’s Burden*. London: Penguin, 2007. См. также Raghuram Rajan, Arvind Subramanian. “Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?”. IMF Working Paper 05/127. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005.

[8] Martin Wolf. *Why Globalization Works*. New Haven, CT.: Yale University Press, 2004.

[9] См. Organisation for Economic Co-operation and Development. “Recipient Aid Charts”, www.oecd.org/countrylist/0,3349,en_2649_34469_25602317_1_1_1_1,00.html; также см. Tim Harford, Michael Klein. “Aid and the Resource Curse”, *Public Policy for the Private Sector*, прим. 291, апрель 2005 года, http://rru.worldbank.org/Documents/PublicPolicyJournal/291Harford_Klein.pdf.

[10] Raghuram Rajan, Arvind Subramanian. “What Undermines Aid’s Impact on Growth?”. *International Monetary Fund Working Paper*, WP/05/126, июнь 2005 года, www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05126.pdf; Paul Collier. *The Bottom Billion*. New York: Oxford University Press, 2007, стр. 162–163.

[11] Paolo de Renzio, Joseph Hanlon. “Contested Sovereignty in Mozambique: The Dilemmas of Aid Dependence”. *Global Economic Governance Working Paper* 2007/25, январь 2007, www.globaleconomicgovernance.org/docs/Derenzio%20and%20Hanlon_Mozambique%20paper%20rev%20120107.pdf.

[12] UN Millennium Project. Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals. London: Earthscan, 2005, стр. 247–248, www.unmillenniumproject.org/reports.

[13] “Reform of US Cotton Subsidies Could Feed, Educate Millions in Poor West African Countries”. Oxfam Press Release, 22 июня 2007 года, www.oxfam.org/node/173.

[14] Kym Anderson, Alan Winters. “Subsidies and Trade Barriers: The Challenge of Reducing International Trade and Migration Barriers”. Copenhagen Consensus 2008 Challenge Paper, www.copenhagenconsensus.com/Default.aspx?ID=1151; по поводу сомнений в возможности измерить достижения см. там же работу Anthony Venables.

[15] Sophia Murphy, Steve Suppan. “The 2008 Farm Bill and the Doha Agenda”. Institute for Agriculture and Trade Policy, 25 июня 2008, www.iatp.org/iatp/commentaries.cfm?refID=103103; David Stout. “House Votes to Override Bush’s Veto of Farm Bill”. The New York Times, 22 мая 2008 года.

[16] CIA World Factbook, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2091rank.html. По вопросу о соотношении национального дохода и индикаторов человеческого развития в целом см. Jean Drèze, Amartya Sen. Hunger and Public Action. Oxford, UK: Clarendon Press, 1989.

[17] Robert Guth. “Bill Gates Issues Call for Kinder Capitalism”. The Wall Street Journal, 24 января 2008 года.

[18] Джордж У. Буш, цит. по: “The Millennium ChallengeAccount”, www.whitehouse.gov/infocus/developingnations/millennium.html.

[19] Paul Collier. The Bottom Billion, стр. 106.

[20] Там же, стр. 114.

[21] Jeffrey Sachs. “Rapid Victories Against Extreme Poverty”. Scientific American 296:4, апрель 2007, стр. 34, www.sciam.com/article.cfm?articleID=5B978D32-E7F2-99DF-304C9630D4CE6254.

[22] Jeffrey Sachs. Common Wealth: Economics for a Crowded Planet. New York: Penguin, 2008, стр. 238–241, www.millenniumvillages.org.

[23] “Millennium Villages: A New Approach to Fighting Poverty: FAQ”, www.unmillenniumproject.org/mv/mv_faq.htm; “The Magnificent Seven”. The Economist, 26 апреля 2006 года, стр. 63.

[24] Томас Мальтус. Опыт о законе народонаселения. 1-е издание, 1798.

[25] Paul Ehrlich. “Paying the Piper”. New Scientist 36:652–55, reprinted in Garrett Hardin, ed. Population, Evolution, and Birth Control. 2-е издание, San Francisco: W. H. Freeman, 1969, стр. 127. См. также Paul Ehrlich. The Population Bomb. New York: Ballantine, 1968, стр. 36.

[26] Food and Agriculture Organization of the United Nations, World Agriculture: Towards 2015/2030. Rome, 2002, стр. 1, <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/004/y3557e/y3557e01.pdf>.

[27] “The World Food Crisis”. The New York Times, 10 апреля 2008 года.

[28] Данные взяты в FAOSTAT, статистические данные предоставлены UN Food and Agriculture Organization, <http://faostat.fao.org>.

[29] Food and Agriculture Organization. Crop Prospects and Food Situation. №2, апрель 2008. Выложено на www.fao.org/docrep/010/ai465e/ai465e04.htm.

[30] Erik Marcus. Meat Market: Animals, Ethics, and Money. Ithaca, N.Y.: Brio Press, 2005, стр. 255–256, цит. по W. O. Herring, J. K. Bertrand. “Multi-trait Prediction of Feed Conversion in Feedlot Cattle”. Proceedings of the 34th Annual Beef Improvement Federation Annual Meeting. Omaha, Nebraska, 10–13 июля 2002, www.bifconference.com/bif2002/BIFsymposium_pdfs/Herring_02BIF.pdf; “Pork Facts, 2001/2002”. National Pork Board, Des Moines, Iowa.

[31] Population Reference Bureau, 2007 World Population Data Sheet, стр. 1, 7, www.prb.org/pdf07/07WPDS_Eng.pdf.

[32] Garrett Hardin. “Living on a Lifeboat”. Bioscience 24, 1974, стр. 561–568.

[33] Population Reference Bureau, 2007 World Population Data Sheet, стр. 4, www.prb.org/pdf07/07WPDS_Eng.pdf.

[34] См. Amartya Sen. “Population: Delusion and Reality”. The New York Review of Books 41:15, 22 сентября 1994. Новый вариант (2002) выложен на www.asian-affairs.com/issue17/sen.html.

[35] См. www.psi.org/reproductive-health и www.ippf.org/en.

[36] Kwame Anthony Appiah. Experiments in Ethics. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2008, стр. 198.

8 Ваш ребенок и чужие дети

[1] Кравински цит. по Ian Parker. “The Gift”. The New Yorker, 2 августа 2004 года, а также на основании моих разговоров с Кравински и его выступлений перед моими студентами.

[2] Ср. S. A. Azar et al. “Is Living Kidney Donation Really Safe?”. Transplantation Proceedings 39, 2007, стр. 822–823, и I. Fehrman-Ekholm et al. “Kidney Donors Live Longer”. Transplantation 64, 1997, стр. 976–978, и E. M. Johnson et al. “Complications and Risks of Living Donor Nephrectomy”. Transplantation 64, 1997, стр. 1124–1128. Процент

выживающих см. MayoClinic.com. “When Your Kidneys Fail”, www.mayoclinic.com/health/kidney-transplant/DA00094.

[3] Я благодарен за информацию о Поле Фармере Трейси Киддеру и его прекрасной биографии *Mountains Beyond Mountains*. New York: Random House, 2003, а также Tracy Kidder. “The Good Doctor”. *The New Yorker*, 10 июля 2000 года.

[4] Ian Parker. “The Gift”. *The New Yorker*, 2 августа 2004 года.

[5] Бытие 22.

[6] Ian Parker. “The Gift”. *The New Yorker*, 2 августа 2004 года.

[7] Bruno Bettelheim. *Children of the Dream*. London: Macmillan, 1969; Melford Spiro. *Children of the Kibbutz*. New York: Schocken, 1975; N. A. Fox. “Attachment of Kibbutz Infants to Mother and Metapelet”. *Child Development* 48, 1977, стр. 1228–1239.

9 Просим ли мы слишком многого?

[1] Liam Murphy, *Moral Demands in Nonideal Theory* (New York: Oxford University Press, 2000), стр. 76. Мерфи оговаривает, что похожие взгляды были изложены в Derek Parfit, *Reasons and Persons* (Oxford, UK: Clarendon Press, 1984), стр. 30–31 (хотя Парфит их не разделяет), а также L. J. Cohen, “Who Is Starving Whom?” *Theoria* 47 (1981), стр. 65–81 и рядом других авторов. Подробности см. в Murphy, *Moral Demands*, стр. 136, п. 8. См. также Kwame Anthony Appiah, *Cosmopolitanism* (New York: Norton, 2006), стр. 164–65.

[2] Kwame Anthony Appiah, *Cosmopolitanism* (New York: Norton, 2006), стр. 164–65.

[3] Susan Foster et al., “Alcohol Consumption and Expenditures for Underage Drinking and Adult Excessive Drinking,” *Journal of the American Medical Association* 289 (2003), стр. 989–95.

[4] Jeffrey Sachs, *The End of Poverty* (New York: Penguin Press, 2005), глава 15. Обе суммы: 124 миллиарда и 20 триллионов выражены в долларах США по курсу в 1993 году с поправкой на соответствующую покупательную способность. В долларах по курсу в 2008 году эти цифры были бы выше примерно на 50 процентов.

[5] См. UN Millennium Project, *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals* (New York: Earthscan, 2005), глава 17, www.unmillenniumproject.org/reports. Все данные приведены в долларах по курсу в 2003 году.

[6] Branko Milanovic, *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005), стр. 132.

[7] UN Millennium Project, <http://www.un.org/millenniumgoals>.

[8] Другие доводы против теории справедливого вклада см. Elizabeth Ashford, “The Demandingness of Scanlon’s Contractualism”, *Ethics* 113 (январь 2003 года), стр. 273–302, а также Garrett Cullity, *The Moral Demands of Affluence* (Oxford, UK: Oxford University Press, 2004), стр. 357–83.

[9] Liam Murphy, *Moral Demands in Nonideal Theory* (New York: Oxford University Press, 2003), стр. 133.

[10] Richard Miller, “Beneficence, Duty and Distance,” *Philosophy and Public Affairs* 32 (2004), стр. 357–83.

[11] Garrett Cullity, *The Moral Demands of Affluence* (Oxford, UK: Oxford University Press, 2004). В книге Куллити поднимаются не только те вопросы, которые я здесь затронул. На некоторые другие возражения я ответил в своей статье в *Philosophy and Phenomenological Research* 75:2 (сентябрь 2007 года), стр. 475–83.

[12] Brad Hooker, *Ideal Code, Real World: A Rule-Consequentialist Theory of Morality* (Oxford, UK: Clarendon Press, 2000), стр. 166.

10 Реалистичный подход

Иммануил Кант. Основы метафизики нравственности. Часть II. Подробнее см.: Кант. Вечный мир. Приложение II.

John Rawls. *A Theory of Justice*, rev. ed. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1999, стр. 112.

См. Richard Arneson. “What Do We Owe to Distant Needy Strangers?”, в Jeffrey Schaler (ed.). *Peter Singer Under Fire*. Chicago: Open Court, выйдет в 2009 года.

Речь Гейтса см.: [www.gatesfoundation.org/MediaCenter.Speeches/Co-ChairSpeeches/BillgSpeeches/BGSpeech WHA-050516.htm?version=print](http://www.gatesfoundation.org/MediaCenter.Speeches/Co-ChairSpeeches/BillgSpeeches/BGSpeech%20WHA-050516.htm?version=print); см. раздел 7 и заключительную часть.

Примерная оценка взята с сайта, посвященного недвижимости, www.zillow.com, дата просмотра — 12 октября 2008 года. См. www.zillow.com/HomeDetails.htm?o=North&zprop=49118839.

Forbes, 20 сентября 2007 года.

В 2018 году журнал Forbes оценил состояние Пола Аллена в 21,7 миллиарда долларов. — *Прим. ред.*

Laura Rich. *The Accidental Zillionaire*. New York: Wiley, 2003, стр. 175.

“Paul Allen’s Yachts”, www.yachtcrew-cv.com/paulallen.htm.

“The World’s Billionaires: #14, Lawrence Ellison”. Forbes, 5 марта 2008, www.forbes.com/lists/2008/10/billionaires08_Lawrence-Ellison_JKEX.html.

Такое количество дизеля дает возможность проехать на Volkswagen Jetta 88 000 миль, а средний американский водитель проезжает 12 000 миль в год.

Jennifer Lee. “He Made His Money on a Whim, but Now He’s Got a Serious Idea”. The New York Times, 14 ноября 2005 года; см. также: <http://10over100.org>.

Данные взяты из работы Томаса Пикетти и Эммануэля Заеца, в которой анализируется информация о налогах, заплаченных в США за 2006 год.

Bill Clinton. Giving. New York: Knopf, 2007, стр. 206.

Arthur Brooks. “The Poor Give More”, www.CondéNastPortfolio.com, март 2008, цит. 2000 Social Capital Community Benchmark Survey, www.portfolio.com/newsmarkets/national-news/portfolio/2008/02/19/Poor-Give-More-to-Charity.

Там же.

«Обеспеченный» понимается в данном случае в соответствии с определением Бранко Милановича, которое упоминалось в предыдущей главе. Цифры также цит. по: Milanovic. *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005, стр. 132.

По данным ОЭСР о распределении покупательной способности, в 2006 году ВВП в США составлял 36% от ВВП всех стран ОЭСР. См. http://lysander.sourceoecd.org/vl=3923031/cl=14/nw=1/rpsv/figures_2007/en/page4.htm.

Надо сделать поправку на инфляцию, так как отчет рабочей группы ООН был составлен в 2007 году, и за прошедшее время необходимые суммы выросли бы в семь раз, а недостача по сравнению с обещанными — в 18 раз.

Будда. Дхаммапада. Разд. 9, стих 118, в Т. Byrom, ed. *Dhammapada: The Sayings of the Buddha*. Boston: Shambhala, 1993, цит. по: Jonathan Haidt. *The Happiness Hypothesis*. New York: Basic Books, 2006, глава 8. Платон. Государство. 354.

The Philosophy of Epicurus. G. K. Strodach, trans. Chicago: Northwestern University Press, 1963, стр. 297. Цит. по Haidt.

Arthur Books. “Why Giving Makes You Happy”. New York Sun, 28 декабря 2007. Первое исследование — Social Capital Community Benchmark Survey, второе было проведено в Университете штата Мичиган, University of Michigan’s Panel Study of Income Dynamics.

J. A. Piliavin. “Doing Well by Doing Good: Benefits for the Benefactor”, в С.Л.М. Keyes, J. Haidt (eds.). *Flourishing: Positive Psychology and the Life Well-Lived*. Washington, D.C.: American Psychological Association, 2003, стр. 227–247; S. L. Brown, R. M. Nesse, A. D. Vinokur, D. M. Smith.

“Providing Social Support May Be More Beneficial Than Receiving It: Results from a Prospective Study of Mortality”. *Psychological Science* 14, 2003, стр. 320–27; P. A. Thoits and L. N. Hewitt. “Volunteer Work and Well-being”. *Journal of Health and Social Behavior* 42, 2001, стр. 115–131. Я благодарен Джонатану Хайдту за эту ссылку в Jonathan Haidt. *The Happiness Hypothesis*. New York: Basic Books, 2006. Глава 8.

William T. Harbaugh, Ulrich Mayr, Daniel Burghart. “Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations”. *Science*, том 316, №5831, 15 июня 2007, стр. 1622–1625.

Подробнее о Генри Спире см. Peter Singer. *Ethics into Action: Henry Spira and the Animal Rights Movement*. Lanham, MD.: Rowman and Littlefield, 1998.

УДК 177.7

ББК 87.751

С 38

Published by arrangement with The Robbins Office, Inc. and Aitken Alexander Associates Ltd and The Van Lear Agency LLC.

С 38 Жизнь, которую вы можете спасти. Как покончить с бедностью во всем мире / П. Сингер; пер. с англ. Т. Эйдельман. — М.: АНО «Портал «Такие дела», 2018. — 224 с.

ISBN 978-5-6040184-1-5

Известный австралийский философ Питер Сингер разбирает психологические, социальные и эволюционные барьеры, которые мешают людям заниматься благотворительностью; объясняет, откуда берется установка «ничем не помочь», почему проще потратить время и деньги на помощь одному конкретному человеку, а не на предупредительные меры, которые спасли бы десятки людей, а также почему чувство справедливости на самом деле мешает заботиться о других.

УДК 177.7

ББК 87.751

ISBN 978-5-6040184-1-5

© Peter Singer, 2009

© Peter Singer, afterword, 2010

© Т. Эйдельман, перевод, 2018

© Д. Ландин, художественное оформление, макет, 2018

© АНО «Портал «Такие дела», 2018

Питер Сингер

Жизнь, которую вы можете спасти.

Как покончить с бедностью во всем мире

Переводчик Тамара Эйдельман

Редактор Дарья Тимченко

Автор предисловия Анастасия Лотарева

Корректор Анастасия Липатова

Дизайн Денис Ландин

Верстка Андрей Мовчан

Выпускающий редактор Рената Серебрякова

Настоящее издание не содержит возрастных ограничений,
предусмотренных федеральным законом «О защите детей от
информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» (№ 436-ФЗ)

Подписано в печать 1.10.2018

Благотворительный фонд «Нужна помощь»

nuzhnapomosh.ru/books

books@nuzhnapomosh.ru

+7 495 641 02 86