

منطق نوع دوستی موثر

چرا کار نوع دوستانه انجام می دهیم؟ جنبش نوع دوستی موثر در تلاش است با رویکردی عمل گرایانه تاثیر کارهای نوع دوستانه را به بیشترین حد ممکن برساند. اما این جنبش با سئوال هایی هم روبرو است

پیتر سینگر

فیلسوف اخلاقی
استرالیایی، استاد
اخلاق زیستی در
پرنستون و استاد
مرکز فلسفه کاربردی
و اخلاق عمومی در
دانشگاه ملبورن



ترجمه:
عاطفه احمدی

با مَت ویچ در سال ۲۰۰۹ آشنا شدم، زمانی که کلاس اخلاق کاربردی من در دانشگاه پرنستون را برداشته بود. وقتی فقر جهانی و این که چه باید در مقابلش انجام دهیم را بررسی می کردیم، او هزینه ی مورد نیاز برای نجات میلیون ها بچه ای را که هر ساله به خاطر بیماری های قابل پیشگیری یا قابل درمان جانیشان را از دست می دهند به طور تقریبی به دست آورد. در ادامه حساب کرد که در طول زندگی اش جان چند نفر را می تواند نجات دهد، فرض را بر این گرفت که متوسط درآمد را خواهد داشت و ۱۰ درصدش را به تاثیر گذارترین نهادها خواهد داد، مانند نهادهای که پشه بند در اختیار خانواده ها می گذارد تا جلوی بیماری مالاریا را که از اصلی ترین عوامل مرگ کودکان است بگیرد. ویچ متوجه شد که با بخشش این پول می تواند جان نزدیک به صد نفر را نجات دهد. با خودش گفت: «مثل این می ماند که یک ساختمان در حال آتش سوزی را ببینی و به سمت آتش ها بدوی و در را با لگد باز می کنی و جان صد نفر را نجات می دهی. این بهترین لحظه ی زندگی آدم خواهد بود و من می توانم کاری شبیه این را انجام دهم.» دو سال بعد از آن ویچ فارغ التحصیل شد و جایزه ی گروه آموزشی فلسفه را هم به خاطر بهترین پایان نامه ی سال دریافت کرد. برای دوره ی کارشناسی ارشد هم در دانشگاه آکسفورد پذیرفته شد. خیلی از فارغ التحصیلان کارشناسی فلسفه در رؤیای چنین فرصتی اند، حداقل می دانم که برای خود من این مثل یک رویا بود، اما آن زمان ویچ وقت زیادی را صرف فکر کردن به این موضوع کرد که چه حرفه ای مفیدتر خواهد بود. بعد از گفت وگوهای بسیار با دیگران، به تصمیم خیلی متفاوتی رسید و در وال استریت در یک شرکت بازرگانی آر بیتراژ مشغول به کار شد. با درآمد بالاتر در مقایسه ۱۰ درصد درآمد یک استاد دانشگاه، می توانست پول و درصد بیشتری را برای خیریه ها در نظر بگیرد. یک سال بعد از فارغ التحصیلی، ویچ مبلغی شش رقمی که به زحمت نصف درآمد سالیانه اش می شد را به خیریه های تاثیر گذار می بخشید. او به سمت مسیرش برای نجات جان صد آدم در حرکت بود، آن هم نه با درآمدی که در طول عمر عایدش می شد، بلکه با درآمدی که فقط در همین یکی دو سال اول کاری اش و همه ی سال های بعد از آن به دست می آورد. ویچ یکی از اعضای یک جنبش هیجان انگیز و تازه نفس است: نوع دوستی موثر. در دانشگاه ها از آکسفورد گرفته تا هاروارد و دانشگاه واشینگتن، از بایروت آلمان تا بریسبین استرالیا، سازمان های نوع دوستی موثر در حال شکل گیری اند. طرفداران نوع دوستی موثر باهیجان در شبکه های اجتماعی و وبسایت ها با هم وارد گفت وگو می شوند و ایده هایشان در نیویورک تایمز، واشینگتن پست و حتی وال استریت ژورنال مورد بررسی قرار می گیرد. فلسفه و به طور

مشخص تر اخلاق کاربردی نقش مهمی در گسترش نوع دوستی موثر ایفا کرده است. نوع دوستی موثر نشان می دهد که فلسفه در حال بازگشت به نقش سقراطی اش در به چالش کشیدن تصورات مان درباره ی داشتن حیاتی اخلاقی است. فلسفه با این کار نشان داده که می تواند زندگی محصلانش را تغییر دهد، حتی گاهی از این رو به آن رویش کند. در هر حال، این تغییری است که به باور من باید از آن استقبال کرد، چرا که باعث می شود جهان جای بهتری باشد.



نوع دوستی موثر بر فکری ساده استوار است: باید تا آن جا که می توانیم کار خیر انجام دهیم. پیروی از قوانین مرسوم مانند دوری از دزدی و تقلب و آزار رساندن و کشتن، به تنهایی کافی نیست، یا دست کم برای کسانی از ما که در رفاه مادی زندگی می کنیم، می توانیم خوراک، مسکن و پوشاک خودمان و خانواده مان را تامین کنیم و هنوز وقت و پول اضافی داریم کفایت نمی کند. اگر می خواهیم یک زندگی به لحاظ اخلاقی کم و بیش قابل قبول داشته باشیم، باید بخش قابل توجهی از منابع اضافی مان را صرف بهتر کردن جهان کنیم. داشتن یک زندگی تماماً اخلاقی به معنای این است که تادر توان داریم کار خیر انجام دهیم و نفع برسانیم.

بیشتر طرفداران نوع دوستی موثر از نسل هزاره اند، نسلی که در هزاره ی جدید به بلوغ رسیده است. آن ها واقع گرایی عمل گرایانه دارند، نه هاله ی تقدس، و تعداد کمی از آن ها مدعی اند که زندگی شان کاملاً اخلاقی است. بیشتر شان مدام میان یک زندگی تماماً اخلاقی و زندگی ای با حداقل اخلاقیات در رفت و آمدند. البته معنی اش این نیست که به خاطر ضعف شان در اخلاقیات، حس گناه داشته باشند. از نظر طرفداران نوع دوستی موثر حس گناه و عذاب وجدان فایده ای ندارد. آن ها ترجیح می دهند بر کارهای خیری که انجام می دهند تمرکز کنند. بعضی هاشان از این موضوع خوشحال اند که برای بهتر شدن جهان کار محسوسی انجام می دهند. خیلی هایشان خودشان را مجبور می کنند که هر سال از سال گذشته بهتر عمل کنند. نوع دوستی موثر از بسیاری جهات قابل توجه است. اولین و مهمترینش اینکه در جهان تغییر ایجاد می کند. نیکو کاری صنعت بزرگی ست. در ایالات متحده به تنهایی نزدیک به یک میلیون خیریه وجود داد که سالانه حدود ۲۰۰ میلیارد دلار دریافت می کنند و نزدیک به ۱۰۰ میلیارد دلار هم به معتکفین کلیسا می رسد. تعداد کمی از این خیریه ها آشکارا کلاهبردانه اند، اما مشکل بزرگتر این جاست که خیلی از خیریه ها انقدری شفاف عمل نمی کنند که خیرین بدانند کارشان را

درست انجام می دهند یا نه. بیشترین آن ۲۰۰ میلیون دلار تنها واکنشی احساسی به تصویر آدم‌ها، حیوانات یا جنگل‌هایی است که خیریه‌ها به آن‌ها کمک می‌کنند. نوع دوستی مؤثر به دنبال این است که خیریه‌ها را تشویق کند تا تاثیر گذاری شان را نشان دهند. همین حالایش این جنبش ده‌ها میلیون دلار به خیریه‌هایی کمک رسانده که به‌طور مؤثر در کاهش رنج و مرگ ناشی از فقر شدید تلاش می‌کنند.

جدای آن، نوع دوستی مؤثر راهی است برای معنا بخشیدن به زندگی خودمان و رضایت از کاری که انجام می‌دهیم. خیلی از طرفداران نوع دوستی مؤثر می‌گویند که کار خیر کردن باعث می‌شود حس خوبی داشته باشند. آن‌ها به‌طور مستقیم به دیگران کمک می‌رسانند اما درواقع غیرمستقیم به خودشان هم کمک می‌کنند.

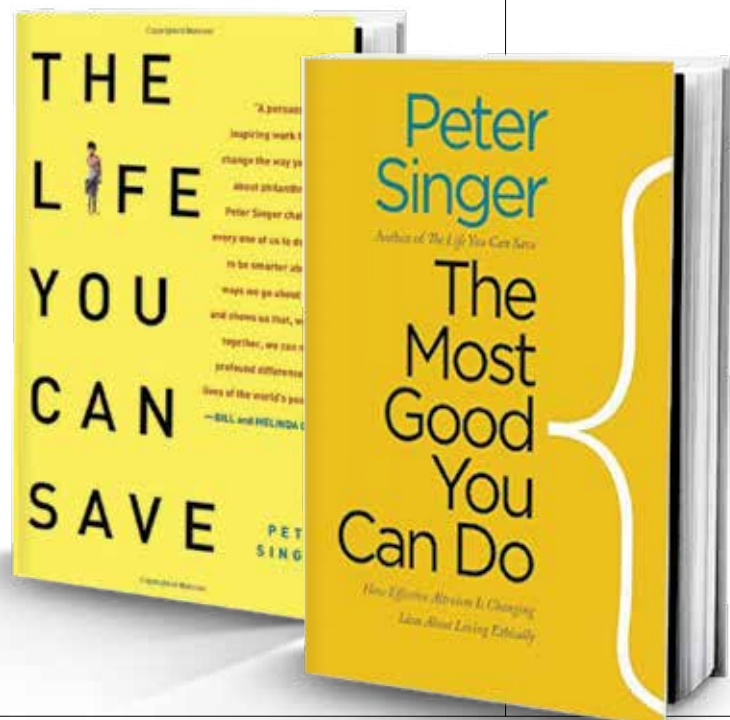
سوم این که نوع دوستی مؤثر نور تازه‌ای بر یکی از مسائل فلسفی و روانشناختی قدیمی می‌اندازد: آیا انگیزه‌های مان برای هر کاری از اساس از نیازهای درونی و واکنش‌های احساسی نشئت می‌گیرند، و توانایی استدلال کردن مان تنها توجیهی برای کارهایی‌اند که پیش از این که به منطقی بودنشان فکر کنیم برای انجام‌شان تصمیم‌مان را گرفته بوده‌ایم؟ یا این که منطق نقش

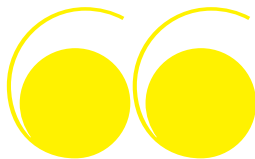
مهمی در زندگی مان ایفا می‌کند؟ چه چیز باعث می‌شود بعضی از ما به فکر منافع کسانی غیر از خودمان و نزدیکان مان باشیم یا به فکر منافع نسل‌های آینده و حیوانات؟

در نهایت اینکه پیدایش نوع دوستی مؤثر، و شوق آشکار و هوشمندی‌ای که خیلی از افراد نسل هزاره در برابر آن نشان می‌دهند گویای این است که باید نسبت به آینده خوشبین بود. طرفداران نوع دوستی مؤثر این کارها را انجام می‌دهند: ساده زندگی می‌کنند و بخش زیادی از درآمدشان را - که اغلب خیلی بیشتر از آن ۱۰ درصد معمول است - به خیریه‌هایی با تاثیر گذاری زیاد می‌بخشند؛ تحقیق می‌کنند و با دیگران گفت‌وگو می‌کنند تا بفهمند تاثیر گذارترین خیریه‌ها کدامند یا به سراغ بررسی‌های اشخاص مستقل دیگر می‌روند؛ شغلی را انتخاب می‌کنند که بیشترین درآمد را دارد، نه به این خاطر که زندگی مرهقی داشته باشند، بلکه به این خاطر که بیشتر کار خیر کنند؛ با دیگران چه حضوری و چه در فضای مجازی درباره‌ی بخشیدن حرف می‌زنند تا ایده‌ی نوع دوستی مؤثر را گسترش دهند؛ عضوی از بدنشان - خون، مغز استخوان و یا حتی کلیه‌شان - را به یک غریبه اهدا می‌کنند.

چه چیز همه‌ی این کارها را زیر پرچم نوع دوستی مؤثر گرد هم می‌آورد؟ تعریفی که در ویکی‌پدیا از نوع دوستی مؤثر آمده و حالا به تعریف مرسوم بدل شده، این است: «فلسفه و جنبشی اجتماعی که شواهد و منطق را برای تعیین مؤثرترین شیوه‌های بهبود جهان به کار می‌برد.» این تعریف حرفی از انگیزه یا فداکاری یا هزینه کردن طرفداران نوع دوستی مؤثر نمی‌زند. با در نظر گرفتن این که با واژه‌ی «نوع دوستی» سروکار داریم، نادیده گرفتن این موضوعات عجیب است. نوع دوستی در برابر خودخواهی قرار می‌گیرد که توجه تمام و کمال به خواسته‌های شخصی است. اما نباید این فکر را هم بکنیم که برای نوع دوستی مؤثر باید خودمان را قربانی کنیم، یعنی نباید آن را در مقابل منافع شخصی مان بدانیم. اگر امکان این باشد که با کمک به دیگران خودمان هم رشد کنیم، همه بهترین نتیجه‌ی ممکن را دریافت می‌کنند. خیلی از طرفداران نوع دوستی مؤثر کار خودشان را ایثار و فداکاری نمی‌دانند، با این حال به این جنبش تعلق دارند چرا که دغدغه‌ی اصلی شان این است که تا می‌توانند به دیگران خیر برسانند. اگر با انجام این کار حس رضایت و خرسندی شخصی می‌کنند چیزی از نوع دوستی آن‌ها نمی‌کاهد.

روانشناسانی که عادت‌های اهدا کردن را مورد مطالعه قرار داده‌اند، دریافته‌اند که برخی از مردم بخش قابل توجهی از مبلغ اهدایی شان را به یک یا دو خیریه می‌دهند، در حالی که دیگران مبالغ اندکی را به خیریه‌های متعدد می‌دهند. آن‌هایی





نوع دوستی مؤثر به دنبال این است که خیریه‌ها را تشویق کند تا تأثیر گذاری‌شان را نشان دهند. همین حالا این جنبش ده‌ها میلیون دلار به خیریه‌هایی کمک رسانده‌اند

تأثیر گذاری‌اش خیلی زیاد است و به خانواده‌هایی که در مناطق مستعد مالاریا هستند پشه‌بند می‌دهد؟ پاسخ در دلگرمی احساسی این بخش از ماجرا نهفته است که شما می‌دانید به این بچه‌ی به‌خصوص کمک می‌کنید، کسی که چهره‌اش را می‌توانید در تلویزیون ببینید، نه به کسی که نمی‌دانید و نخواهید دانست که کیست و اگر کمک شما برای تهیه پشه‌بند نبود شاید به‌خاطر مالاریا جانش را از دست می‌داد. یک دلیل دیگر هم این است که «یک آرزو کن» برای آمریکایی‌هاست و اسکات هم یک بچه‌ی آمریکایی است.

طرفداران نوع دوستی مؤثر هم می‌دانند که کمک به بچه‌ای از کشور، منطقه و قومیت خودتان که می‌توانید به او احساس نزدیکی بیشتری داشته باشید، جذابیت بیشتری هم دارد، اما آن‌ها از خودشان می‌پرسند که کدام کار درست‌تر است. آن‌ها می‌دانند که نجات جان یک فرد بهتر از برآورده کردن آرزوی یک نفر است، و نجات جان سه نفر بهتر از نجات جان تنها یک نفر است. برای همین به سراغ اهدافی می‌روند که مطمئن‌تر باشند. آن‌ها به بنیادهایی پول اهدا می‌کنند که با توجه به توانایی و زمان و هزینه‌هایشان بیشترین نفع و خیر را به انسان‌ها برسانند. رساندن بیشترین خیر از آن مسائل مبهمی است که به پرسش‌های زیادی دامن می‌زند. این جا چند تا از سوال‌های بدیهی و پاسخ‌های اولیه به‌شان را آورده‌ام.



چه چیز «بیشترین خیر» محسوب می‌شود؟

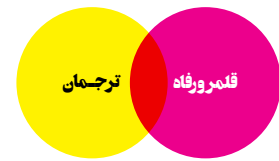
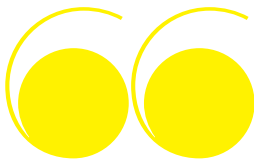
جواب همه‌ی طرفداران نوع دوستی مؤثر به این سوال یکسان نیست، اما در بعضی از مصداق‌ها هم‌نظرند. همه‌ی آن‌ها بر این باورند که جهان فعلی مان با رنج کمتر و شادی بیشتر، بهتر از جهانی است که در آن رنج و ناراحتی وجود داشته باشد. خیلی‌هایشان می‌گویند جهانی که مردم در آن عمر طولانی‌تری دارند، بهتر از جهانی است که مردم در آن کم عمر می‌کنند. این ارزش‌ها نشان می‌دهد که چرا کمک به افرادی که شدیداً تحت فشار فقر هستند یکی از اهداف معمول طرفداران نوع دوستی مؤثر است. مبلغی که اهدا می‌کنیم اگر به جای دیگر خیریه‌ها، به نهادهایی واگذار شود که به افرادی کمک می‌رسانند که در کشورهای در حال توسعه در فقر شدید زندگی می‌کنند، تأثیر بیشتری در کاهش درد و رنج و نجات جان افراد خواهد داشت.

آیا در درون رنج همه را باید با هم برابر دانست؟

طرفداران نوع دوستی مؤثر هیچ درون‌رنجی را با این بهانه که در جای دوری در کشور دیگری رخ می‌دهد یا به آدم‌هایی از مذهب و نژاد دیگر آسیب می‌رساند، نادیده نمی‌گیرند. آن‌ها بر این باورند که به رنج حیوانات هم باید توجه کرد و به‌طور

به یک یا دو خیریه کمک می‌کنند پیگیری نتیجه‌ی کار خیریه‌اند و می‌خواهند بدانند که آیا واقعاً تأثیری می‌گذارد یا نه. اگر شواهد، گواه از این داشته باشند که خیریه حقیقتاً به دیگران کمک می‌کند، مبلغ اهدایی‌شان زیاد خواهد بود. آن‌هایی که مبالغ کمی را به خیریه‌های متعدد می‌دهند به دانستن اینکه آیا واقعاً مبلغ اهدایی‌شان به دیگران کمکی می‌کند یا نه علاقه‌ای ندارند؛ روانشناسان به آن‌ها «اهداکندگان به دنبال دلگرمی» می‌گویند. همین که می‌دانند مبلغی را بخشیده‌اند باعث می‌شود حس خوبی داشته باشند، صرف‌نظر از این که مبلغ اهدایی‌شان در نهایت چه تأثیری خواهد گذاشت. در بسیاری موارد، مبلغ اهدایی آنقدر کم است - حدود ۱۰ دلار یا کمتر - که اگر خوب فکر کنند می‌بینند که هزینه‌ی به جریان افتادن مبلغ اهدایی‌شان از نفعی که به خیریه می‌رساند بیشتر خواهد بود.

در سال ۲۰۱۳ با نزدیک شدن فصل بخشش‌های کریسمس، ۲۰ هزار نفر در سانفرانسیسکو جمع شدند تا پسری را تماشا کنند که لباس بتمن به تن کرده بود و در یک بتموبیل (اتومبیل بتمن) که راننده‌اش بازیگری در لباس بتمن بود دور شهر می‌گشت. آن دو یک زن را نجات دادند و مجرم را دستگیر کردند، و به خاطر این کار کلید «گاتهام سیتی» را از شهردار - که این یکی نقش بازی نمی‌کرد و واقعاً شهردار سانفرانسیسکو بود - دریافت کردند. این پسر بچه که اسمش مایلز اسکات بود، به‌خاطر سرطان خون تحت شیمی‌درمانی بود و وقتی از او پرسیده بودند بزرگترین آرزویش چیست، گفته بود دلش می‌خواهد بتمن شود و بنیاد «یک آرزو کن» به او کمک کرد تا به آرزویش برسد. این شعله‌ی دلگرمی را در وجودتان زنده نمی‌کنند؟ برای من که دلگرم‌کننده است، حتی با اینکه می‌دانم این داستان روی دیگری هم دارد. این بنیاد نگفته که هزینه‌ی برآورده کردن آرزوی اسکات چقدر بوده، اما این را گفته که متوسط هزینه برای برآورده کردن آرزوی یک بچه ۷ هزار و ۵۰۰ دلار است. طرفداران نوع دوستی مؤثر هم مثل هر کس دیگری از نظر احساسی از برآورده کردن آرزوهای بچه‌ها خوشحال می‌شوند اما این را هم می‌دانند که ۷ هزار و ۵۰۰ دلار اگر برای حفاظت از جان خانواده‌ها در برابر مالاریا استفاده شود، می‌تواند جان دست‌کم سه بچه را نجات دهد. نجات جان یک بچه باید بهتر از این باشد که آرزوی یک بچه را برای بتمن شدن برآورده کنی. اگر به پدر و مادر اسکات حق انتخاب می‌دادند که بین بتمن شدن برای یک روز و درمان کامل سرطان پسرشان یکی را انتخاب کنند، بدون شک درمان را انتخاب می‌کردند. وقتی پای جان چند بچه در میان باشد، انتخاب حتی روشن‌تر است. پس چرا خیلی از آدم‌ها به بنیاد «یک آرزو کن» کمک می‌کنند، آن هم وقتی که می‌توانند به بنیاد «مبارزه علیه مالاریا» پول بدهند که



در نوع دوستی مؤثر ما توان این را داریم که مرزهای اخلاقی مان را گسترده تر کنیم و با به کارگیری منطق و استدلال بینیم که اعمال مان چه عواقبی در پی خواهد داشت

طرفداران نوع دوستی مؤثر باور دارند که این ارزش‌های نفسه خوب هستند، هر نتیجه‌ای هم که می‌خواهند به دنبال داشته باشند، اما خب همه بر این اعتقاد نیستند.

آیا حمایت مالی از هنر کمک به بهتر شدن جهان به حساب می‌آید؟

در جهانی که فقر شدید و دیگر مشکلات بزرگی را که در حال حاضر با آن‌ها روبرو هستیم کنار زده باشد، ترویج و حمایت از هنر هدفی ارزشمند است. اما در جهانی که در آن زندگی می‌کنیم حمایت مالی از سالن‌های اپرا و موزه‌ها احتمالاً بیشترین خیری نیست که از مان برمی‌آید. دیوید جفن که از افراد بانفوذ عرصه‌ی سرگرمی و هنر است صد میلیون دلار برای بازسازی سالن ایوری فیشر در مرکز لینکلن نیویورک داد (حالا اسم آنجا را سالن دیوید جفن می‌خوانند) در حالی که می‌توانست با پولش کارهای بهتری انجام دهد.

آیا همه می‌توانند از فعالین نوع دوستی مؤثر باشند؟

هر کسی که پول و وقت اضافه داشته باشد می‌تواند برای نوع دوستی مؤثر فعالیت کند. متأسفانه بیشتر افرادی که به خیریه‌ها کمک می‌کنند تاثیر گذاری خیریه‌های مختلفی که به آن‌ها پول می‌دهند را با هم مقایسه نمی‌کنند. حتی مشاوران فعالیت‌های نیکو کاری هم معمولاً به مشتریان‌شان می‌گویند از احساسات‌شان پیروی کنند. در یک جزوه‌ی اینترنتی به اسم «پیدا کردن مرکز نوع دوستی‌تان» مشاوران فعالیت‌های نیکو کاری را کف‌لر خیلی ساده می‌گویند که «بدیهتاً» هیچ جواب مشخصی به این که کدام هدف از بقیه ضروری تر است وجود ندارد. اما ما نباید در مورد کار خیر هم به نسبسی گرایری رو بیاوریم. حتی با این که انتخاب بهترین هدف به شدت دشوار است، بعضی از اهداف به روشنی از بعضی دیگر بهترند، و مشاوران باید جسارت داشته باشند که این را به مشتری‌انشان بگویند.

با این همه بعید است که به این زودی‌ها همه به نوع دوستی مؤثر گرایش پیدا کنند. پرسش جالب توجه‌تر این می‌تواند باشد که آیا تعداد طرفداران نوع دوستی مؤثر می‌تواند آنقدری زیاد شود که بر فرهنگ نیکو کاری ملت‌های مرفه تاثیر بگذارد. نشانه‌های امیدوار کننده‌ای مبنی بر این وجود دارد که این اتفاق ممکن است کم‌کم آغاز شود.

اگر کاری باعث کم شدن در دورنچ شود اما برای انجامش مجبور باشیم دروغ بگوییم یا به فرد بی گناهی صدمه بزنییم چه؟

به‌طور کلی به‌نظر طرفداران نوع دوستی مؤثر زیر پا گذاشتن قوانین اخلاقی برای جلوگیری از کشتار یا آسیب دیدن جدی یک فرد بی گناه، همیشه عواقب بدتری به دنبال خواهد داشت تا پیروی کردن از این قوانین. حتی فایده‌گرایان تام هم که هر

کلی معتقدند این که قربانی از گونه‌ای دیگر باشد نباید باعث شود توجه کمتری نشان دهیم. البته ممکن بر سر این نکته اختلاف نظر داشته باشند که در دورنچی را که حیوانات متحمل می‌شوند به نسبت رنجی که انسان‌ها تحمل می‌کنند چطور باید ارزیابی کرد.

آیا رساندن بیشترین خیر به این معناست که نباید اولویت را به فرزندان خودمان بدهیم؟ مسلماً نباید اشکالی داشته باشد اگر منافع اعضای خانواده و دوستان نزدیک مان برای اولویت بیشتری نسبت به منافع غریبه‌ها داشته باشد.

طرفداران نوع دوستی مؤثر می‌پذیرند که ما نسبت به فرزندان خودمان مسئولیت بیشتری داریم و برایمان نسبت به فرزندان دیگر در اولویت‌اند. این موضوع دلایل بسیاری دارد. بیشتر والدین عاشق فرزندان‌شان هستند و واقع‌گرایانه نیست اگر از آن‌ها بخواهیم بین فرزندان خودشان و دیگران فرقی نگذارند. کسی هم مخالفتی با این موضوع ندارد، چرا که افراد در خانواده‌هایی صمیمی و با محبت شکوفا می‌شوند و نمی‌شود کسی را دوست داشت و سلامتیش را نسبت به بقیه در اولویت قرار نداد. در هر صورت اگر چه انجام کار خیر یکی از بخش‌های مهم زندگی هر طرفدار نوع دوستی مؤثر است، در نهایت آن‌ها هم مثل بقیه‌ی آدم‌ها هستند و مقدس نیستند. نمی‌خواهند در تک‌تک کارهای‌شان در هر روز هفته و بیست و چهار ساعته خیر و نفع همگانی را در نظر بگیرند. طرفداران نوع دوستی مؤثر معمولاً برای خودشان هم وقت می‌گذارند و هزینه‌ای را هم برای انجام کارهای دلخواه‌شان در نظر می‌گیرند. برای ما که بچه‌دار هستیم، کنار آن‌ها و دیگر اعضای خانواده یا دوستان بودن از اولویت‌هایمان برای گذراندن وقت مان است. با این حال طرفداران نوع دوستی مؤثر متوجه‌اند که اگر بخواهند نیازهای بزرگ‌تر را در نظر بگیرند، کارهایی که می‌توانند برای فرزندان‌شان انجام دهند محدودتر می‌شود. از نظر آن‌ها بچه‌های‌شان به آخرین مدل همه‌ی اسباب‌بازی‌ها و تولدهای پرریخت و پاش نیاز ندارند، و این فرض همه‌گیر را نمی‌پذیرند که والدین باید بعد از مرگ‌شان عملاً همه‌ی دارایی‌شان را به فرزندان‌شان ببخشند به جای آنکه بخش قابل توجهی از ثروت‌شان را به کسانی بدهند که نفع بیشتری از آن خواهند برد.

ارزش‌های دیگر چه می‌شود، چیزهایی مانند عدالت، آزادی، برابری و دانش؟

به‌نظر بیشتر طرفداران نوع دوستی مؤثر این ارزش‌ها خوبند چرا که برای ساخت جوامع لازم‌اند، جوامعی که افراد در آن‌ها زندگی بهتر، بدون سرکوب و با عزت نفس بیشتر داشته باشند و بتوانند آزادانه هر کار می‌خواهند، در آن انجام دهند و در دورنچ و مرگ زودرس به سراغ‌شان نیاید. شکی نیست که خیلی از

۸

خبریه مؤثر

شرکت Givewell یک شرکت مهم در تخصیص بهینه پول‌هایی است که هر سال در زمینه خیریه صرف می‌شود. در سال ۲۰۱۲، این شرکت گردش ۹.۵ میلیون دلار در موسسات خیریه را مدیریت کرده است. مبلغ تحت مدیریت این شرکت هر ساله تقریباً دو برابر شده است.

Project GiveWell

سخنرانی در بیل را پذیرفتم. دارایی پرینستون ۲۱ میلیارد دلار است و بیل ۲۴ میلیارد دلار، و در حال حاضر فارغ التحصیلان زیادی وجود دارند که به این دانشگاه‌ها کمک مالی می‌کنند تا مطمئن شوند آن‌ها همچنان موسسات آموزشی درخشانی باقی خواهند ماند، و پولی که شما قصد دارید به این موسسات بدهید در جای دیگری نفع بیشتری خواهد رساند. اگر نوع دوستی مؤثر آنقدر همه گیر شود که این موسسات دیگر نتوانند کارهای تحقیقاتی سطح بالایشان را انجام دهند، زمان آن می‌رسد که دوباره به این فکر بيفتیم که به عنوان شکلی از نوع دوستی مؤثر از آنها حمایت مالی کنیم.

طرفداران نوع دوستی مؤثر چطور تصمیم می‌گیرند که مبالغ اهدایی شان کجا بیشترین خیر را خواهد رساند؟

در چند سال گذشته کیفیت و قابلیت دسترسی به تحقیقات در مورد تاثیر گذاری هر یک از خیریه‌ها به شدت افزایش داشته است، که این تا حد زیادی به لطف موسسه‌ی GiveWell بوده که از سال ۲۰۰۷ دقیقاً برای پر کردن همین جای خالی تاسیس شده است. نتیجه‌ی بررسی‌های این موسسه به‌طور رایگان بر روی اینترنت در دسترس است. موسسات دیگری هم مانند «زندگی‌ای که می‌توانید نجات دهید» (که من بعد از انتشار کتابی با همین نام آن را تاسیس کردم) از تحقیقات GiveWell استفاده می‌کنند اما معیارها را برای پیشنهاد دادن خیریه‌ها گسترده‌تر می‌کنند. انتخاب میان اهداف مختلف (برای مثال فقر جهانی، کاهش رنج حیوانات، محافظت از محیط زیست، کاهش خطرات انقراض نسل بشر) در وبسایت‌هایی که به نوع دوستی مؤثر می‌پردازند موضوع بحث‌های شدید و پر شور است.



از گذشته تردیدهایی در مورد این وجود داشته که آیا نوع دوستی و خیرخواهی برای دیگران می‌توانند برای آدم‌ها انگیزه‌ی کافی ایجاد کند یا نه. بعضی‌ها گمان می‌کنند که توانایی‌های اخلاقی ما در کمک رساندن به خویشان مان محدود می‌شود، یعنی کسانی که با آن‌ها رابطه‌ی متقابل داریم یا می‌توانیم داشته باشیم، و کسانی که عضو گروه قومیتی یا جامعه‌ی کوچک مان هستند. نوع دوستی مؤثر نشان می‌دهد که این موضوع حقیقت ندارد. نشان می‌دهد که ما توان این را داریم که مرزهای اخلاقی مان را گسترده‌تر کنیم و بر اساس شکل گسترده‌تری از نوع دوستی تصمیم بگیریم، و با به کارگیری منطقی و استدلال ببینیم که اعمال مان چه عواقبی در پی خواهد داشت. به این طریق می‌توانیم امید داشته باشیم که مطابق با مسئولیت‌های اخلاقی دوران جدید عمل کنیم و مشکلات مان علاوه بر منطقه‌ای بودن، جهانی شوند.

عملی را بسته به عواقبش می‌سنجند، در استدلال‌هایشان مبنی بر این که باید به‌خاطر رسیدن به یک خیر دور در آینده حقوق ابتدایی بشر را زیر پا بگذاریم مرددند. آن‌ها می‌دانند که تحت حکومت کسانی مانند لنین، استالین، مائو و پول پوت در سودای یک جامعه‌ی آرمانی باعث شد قساوت‌های غیرقابل بیانی توجیه شود، حتی امروزه هم بعضی تروریست‌ها جنایاتشان را با سودای آینده‌ای بهتر توجیه می‌کنند. هیچ کدام از طرفداران نوع پرستی مؤثر نمی‌خواهند آن تراژدی‌ها را تکرار کنند.

فرض بگیریم که من کارخانه‌ای در یکی از کشورهای در حال توسعه راه‌اندازی کنم و به کارگران محلی حقوقی بیشتر از آنچه در حالت دیگر کسب می‌کردند بدهم تا از فقر شدید بیرون بیاورمشان. آیا این باعث می‌شود من یک نوع دوست مؤثر باشم؟ حتی اگر خودم هم سودی کسب کنم؟

آن وقت با سود کسب شده می‌خواهید چه کار کنید؟ اگر تصمیم گرفته‌اید در کشورهای در حال توسعه دست به تولید بزنید تا به مردمش کمک کنید از فقر شدید بیرون بیایند، حتماً بخشی از سودتان را هم برای کمک به این هدف سرمایه‌گذاری خواهید کرد. در این صورت می‌شود گفت که شما یک نوع دوست مؤثرید. اما اگر از سود حاصله برای به هم زدن یک زندگی پر تجمل بهره ببرید، واقعیت این است که سودی که به افراد فقیر رسانده‌اید برای تبدیل کردن تان به یک نوع دوست مؤثر کافی نخواهد بود. البته راه‌های زیادی در میانه‌ی این دو سر طیف وجود دارد. اگر بخش قابل توجهی از سودتان را به کار بگیرید تا به آدم‌های بیشتری برای کسب درآمد کافی کمک کنید، و همچنان آنقدری سود نصیب تان بشود که زندگی بهتری از هم‌تایان حرفه‌ای تان داشته باشید، در این صورت می‌شود گفت به نوعی از نوع دوستان مؤثر به حساب می‌آیید؛ چرا که دست کم زندگی تان حداقل اخلاقیات را دارد، حتی اگر در بی نقص‌ترین حالتش نباشد.

کمک مالی به دانشگاه‌ها و موسسات آموزشی چطور؟ خود شما در دانشگاه پرینستون تدریس می‌کنید و کتاب تان «بیشترین خیری که می‌توانیم برسانیم» (۲۰۱۵) از دل سخنرانی‌هایی بیرون آمده که در دانشگاه بیل داشته‌اید و نتیجه‌ی حمایت‌های مالی سخاوتمندانه‌ی فارغ التحصیلان دانشگاه بیل بوده است. آیا منکر این می‌شوید که حمایت مالی از چنین نهادهایی نوع دوستی مؤثر قلمداد می‌شود؟

من خودم را خوش شانس می‌دانم که در یکی از بهترین موسسات آموزشی جهان تدریس می‌کنم. این فرصت را پیدا کرده‌ام که به دانشجویان باهوش و سختکوشی مانند مت ویچ آموزش بدهم، کسانی که به احتمال زیاد تاثیری فراتر از حد انتظار بر جهان خواهند گذاشت. به همین دلیل هم با کمال میل دعوت به ارائه‌ی