

Suhrkamp Verlag

Leseprobe



Singer, Peter
Effektiver Altruismus

Eine Anleitung zum ethischen Leben
Aus dem Englischen von Jan-Erik Strasser

© Suhrkamp Verlag
978-3-518-58688-4

SV

Peter Singer

Effektiver Altruismus

Eine Anleitung zum ethischen Leben

Aus dem Englischen von Jan-Erik Strasser

Suhrkamp

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel *The Most Good You Can Do. How Effective Altruism Is Changing Ideas About Living Ethically* bei Yale University Press © 2015 by Yale University.

Teile dieses Buches gehen auf die Castle Lectures zurück, die Peter Singer im Rahmen des Programms für Ethik, Politik und Wirtschaft im Jahr 2013 an der Yale University gehalten hat.

Die Castle Lectures wurden von John K. Castle gestiftet. Sie ehren seinen Vorfahren, den Reverend James Pierpont, einen der Gründer der Yale University. Die Castle Lectures werden von bekannten Personen des öffentlichen Lebens gehalten und sollen das Nachdenken über die moralischen Grundlagen von Gesellschaft und Regierung fördern sowie das Verständnis derjenigen ethischen Probleme verbessern, mit denen Menschen in unserer komplexen modernen Gesellschaft konfrontiert sind.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet
über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Erste Auflage 2016

© dieser Ausgabe Suhrkamp Verlag Berlin 2016

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das des öffentlichen Vortrags
sowie der Übertragung durch Rundfunk und Fernsehen,
auch einzelner Teile.

Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotografie,
Mikrofilm oder andere Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung
des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer
Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Satz: Satz-Offizin Hümmer GmbH, Waldbüttelbrunn

Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

Printed in Germany

ISBN 978-3-518-58688-4

Inhalt

Danksagung	7
Vorwort	II

I. Effektiver Altruismus

1. Was ist der effektive Altruismus?	17
2. Eine Bewegung entsteht	28

II. Wie man so viel Gutes wie möglich tut

3. Bescheiden leben, um mehr zu geben	39
4. Verdienen, um zu spenden	56
5. Weitere ethische Karrieren	75
6. Einen Teil von sich geben	88

III. Motivation und Rechtfertigung

7. Reicht Liebe aus?	99
8. Eine von vielen	110
9. Altruismus und Glück	124

IV. Zwecke und Organisationen auswählen

10. Lokal oder global?	137
11. Sind manche Zwecke objektiv gesehen besser als andere?	148
12. Schwierige Vergleiche	160

13. Tierleid verringern und die Natur schützen . . .	170
14. Die beste Organisation auswählen	184
15. Das Ende der Menschheit verhindern	203
Nachwort	220
Register	225

Danksagung

Die Inspiration für dieses Buch verdanke ich allen, die den effektiven Altruismus praktizieren – Ihr seid der lebende Beweis dafür, dass jene Zyniker Unrecht haben, die behaupten, Menschen seien einfach nicht fähig, sich um das Wohlergehen von Fremden zu sorgen. Eure Art der Anteilnahme für andere und Euer Wille, auf der Basis von Gründen und Fakten zu handeln, sind die Eckpfeiler der Bewegung, von der dieses Buch handelt. Ich danke den im Text Erwähnten für die Erlaubnis, ihre Geschichten mit einem breiteren Publikum teilen zu dürfen. Auch darin folgt Ihr den verfügbaren Belegen – in diesem Fall sind das Untersuchungen, die zeigen, dass Menschen eher bereit sind, Fremden zu helfen, wenn sie wissen, dass andere das Gleiche tun.

Den unmittelbaren Anstoß, dieses Thema aufzugreifen, gab die Einladung, die Castle Lectures an der Yale University zu halten. Ich danke sowohl dem Castle-Lectures-Komitee unter Vorsitz von Nicholas Sambanis als auch John Castle, dem Stifter dieser Vortragsreihe. Mr. Castle wies bei einem der nach einer solchen Vorlesung üblichen Abendessen auf eine gewisse Spannung hin, die zwischen meinen Ansichten über das Spenden an sehr wohlhabende Universitäten und der Tatsache besteht, dass gerade diese von ihm finanzierten Vorlesungen es mir ermöglichten, meine Argumente Hunderten von Yale-Studenten (und nun, so könnte er hinzufügen, einem noch viel größeren Publikum) vorzutragen und damit ihr zukünftiges Handeln zu beeinflussen. Ich hoffe sehr, dass seine Gabe mehr Gutes bewirken wird als alles, was er sonst mit dem Geld hätte tun können,

auch wenn ich daran festhalte, dass er einen so glücklichen Ausgang nun wirklich nicht vorhersehen konnte.

Viele Menschen haben Entwürfe oder Teile dieses Buches gelesen, hilfreiche Kommentare gegeben und meine Fragen beantwortet. Danken möchte ich insbesondere Anthony Appiah, Paul Bloom, Jon Bockman und Allison Smith von Animal Charity Evaluators, Paul van den Bosch von Give A Kidney, Nick Bostrom, Richard Butler-Bowdon, Di Franks von der Living Kidney Donation, Holden Karnofsky von GiveWell, Katarzyna de Lazari-Radek, Peter Hurford, Michael Liffman, Will MacAskill, Yaw Nyarko, Caleb Ontiveros, Toby Ord, Theron Pummer, Rob Reich, Susanne Roff, Agata Sagan und Aleksandra Taranow. Mein spezieller Dank gilt Mona Fixdal, deren großartige Unterstützung bei der Vorbereitung meines Online-Kurses »Praktische Ethik« es mir ermöglichte, mehr Zeit für das Schreiben dieses Buches zu erübrigen. Der Wiederabdruck der Abbildungen 1 und 2 wurde von Julia Wise genehmigt; die Illustrationen stammen von Bill Nelson. Zuletzt danke ich auch dem Team der Yale University Press: Bill Frucht, meinem Lektor, für seine konstruktive Kritik während des gesamten Schreibprozesses; Lawrence Kenney für seine Vorschläge im Lektorat; Jaya Chatterjee, der Lektoratsassistentin; sowie Margaret Otzel, die für den reibungslosen Ablauf in der Herstellung gesorgt hat.

Einige Passagen des Buches stützen sich auf bereits veröffentlichte Arbeiten. Über »Batkid« schrieb ich zuerst in »Heartwarming causes are nice, but let's give to charity with our heads« (*Washington Post*, 20. 12. 2013.); Teile meiner Argumentation in Kapitel 11 entstammen »Good Charity, Bad Charity« (*New York Times*, 11. 8. 2013.). Kapitel 15 enthält Stellen aus dem zusammen mit Nick Beckstead und Matt Wage verfassten »Preventing Human Extinction«, das unter www.effective-altruism.com/ea/50/preventing_human_ex

tion/› abrufbar ist. Eine ausführlichere Formulierung des Arguments bezüglich der Rolle, die Vernunft und Gefühl bei der Motivierung des Altruismus spielen, findet sich in Kapitel 2 von *The Point of View of the Universe* (Katarzyna de Lazari-Radek, Peter Singer, Oxford: Oxford University Press 2014).

Peter Singer,
University Center for Human Values,
Princeton University &
School of Historical and Philosophical Studies,
University of Melbourne

Vorwort

Eine aufregende neue Bewegung ist im Entstehen: der effektive Altruismus. Neue studentische Organisationen gründen sich, und in sozialen Netzwerken, auf Webseiten sowie in Zeitungen wie der *New York Times* oder der *Washington Post* werden lebhaft Diskussionen darüber geführt.

Der effektive Altruismus beruht auf einer ganz einfachen Idee: Wir sollten so viel Gutes tun wie möglich. Die üblichen Regeln zu befolgen – nicht zu stehlen, zu betrügen, zu verletzen und zu töten – ist zu wenig, oder es ist zumindest nicht genug für Menschen wie uns, denn glücklicherweise haben wir keine materiellen Sorgen, können uns und unseren Angehörigen also Nahrung, Kleidung und ein Dach über dem Kopf verschaffen und verfügen darüber hinaus immer noch über reichlich Geld und Zeit. Ein auch nur minimal akzeptables ethisches Leben zu führen beinhaltet, einen wesentlichen Teil dieser überschüssigen Ressourcen zur Weltverbesserung einzusetzen. Ein im vollen Sinne ethisches Leben zu führen beinhaltet, so viel Gutes zu tun, wie wir können.

Obwohl sich die so genannten Millennials (also die erste Generation, die im neuen Jahrtausend erwachsen wurde) am meisten für den effektiven Altruismus engagieren, haben ältere Philosophen wie ich schon über ihn nachgedacht, bevor er einen Namen hatte oder eine Bewegung war. Der als »praktische Ethik« bekannte Zweig der Philosophie hat eine wichtige Rolle bei der Entwicklung des effektiven Altruismus gespielt, und dieser wiederum bestätigt die Bedeutung der Philosophie, da er zeigt, dass sich das Leben derer,

die das Fach studieren, auf manchmal höchst dramatische Weise ändern kann.

Die meisten effektiven Altruisten sind keine Heiligen, sondern Menschen wie du und ich; die wenigsten behaupten also, ein ethisches Leben im vollen Sinne zu führen. In der Regel stehen sie irgendwo zwischen den Polen eines völlig und eines minimal akzeptablen ethischen Lebens. Moralisch unvollkommen zu sein, verursacht ihnen aber keine permanenten Schuldgefühle. Effektive Altruisten sehen wenig Sinn darin, ein schlechtes Gewissen zu haben; sie konzentrieren sich lieber auf das Gute, das sie bewirken. Einige von ihnen sind damit zufrieden, einen wichtigen Beitrag zur Weltverbesserung zu leisten; viele versuchen, jedes Jahr ein bisschen mehr zu tun.

Der effektive Altruismus ist in mehreren Hinsichten bemerkenswert, die ich im Folgenden alle genauer untersuchen werde. Zuallererst: Er bewegt tatsächlich etwas. Die Philanthropie ist heute zu einem riesigen Geschäft geworden. Allein in den Vereinigten Staaten gibt es fast eine Million Wohltätigkeitsorganisationen, die jährlich insgesamt etwa 200 Milliarden Dollar an Spendengeldern erhalten; hinzu kommen noch einmal rund 100 Milliarden für Religionsgemeinschaften. Einige dieser Einrichtungen handeln in betrügerischer Absicht, doch die Intransparenz der meisten Organisationen stellt das wesentlich größere Problem dar: Es lässt sich nicht entscheiden, ob sie wirklich Gutes tun. Der Großteil der 300 Milliarden wird gespendet, weil die entsprechenden Hilfsorganisationen uns einfach Bilder von Menschen, Tieren oder Wäldern zeigen, die uns emotional berühren und so zum Spenden animieren. Der effektive Altruismus versucht, dies zu ändern, indem er Wohltätigkeitsorganisationen belohnt, die ihre Effektivität nachweisen können. Schon jetzt sorgt die Bewegung dafür, dass Millionen von Dollar an Hilfswerke fließen, die durch extreme

Armut verursachtes Leiden und Sterben wirksam verringern.

Zweitens gibt uns der effektive Altruismus die Möglichkeit, unserem Leben einen Sinn zu verleihen und uns in dem, was wir tun, zu verwirklichen. Viele effektive Altruisten sagen, dass es ihnen guttut, Gutes zu tun. Sie helfen anderen auf möglichst direkte Art, doch indirekt profitieren sie oft selbst davon.

Drittens wirft der effektive Altruismus neues Licht auf alte philosophische und psychologische Fragen: Sind wir im Wesentlichen durch unsere angeborenen Bedürfnisse und emotionalen Reaktionen bestimmt, während unsere rationalen Vermögen nur ein wenig rechtfertigende Tünche auf Handlungen sind, die schon feststanden, bevor wir überhaupt nach Gründen dafür suchten? Oder kann die Vernunft eine entscheidende Rolle bei unserer Lebensgestaltung spielen? Was bringt manche Menschen dazu, über die eigenen Interessen und diejenigen ihrer Lieben hinaus die Interessen von Fremden, künftigen Generationen und Tieren in den Blick zu nehmen?

Zuletzt gibt das Aufkommen des effektiven Altruismus und die offensichtliche Begeisterung und Intelligenz, mit der ihm viele Millennials am Anfang ihrer Karriere begegnen, Anlass zum Optimismus. Seit langem schon wird bezweifelt, dass Menschen tatsächlich von einer selbstlosen Anteilnahme am Schicksal anderer motiviert sein können. Unsere moralischen Vermögen seien vielmehr auf die Hilfe für wenige Personen beschränkt: unsere Verwandten, diejenigen, mit denen wir in wechselseitig vorteilhaften Beziehungen stehen oder stehen könnten sowie Mitglieder unserer eigenen Stammesgruppe oder Gemeinschaft. Der effektive Altruismus spricht jedoch für das Gegenteil. Er zeigt, dass wir dazu fähig sind, unseren moralischen Horizont zu erweitern, Entscheidungen auf Grundlage einer

umfassenderen Form von Altruismus zu treffen und unsere Vernunft einzusetzen, um die Folgen unseres Handelns zu prognostizieren. Daher gibt er Grund zu der Hoffnung, dass künftige Generationen den moralischen Anforderungen einer neuen Zeit gewachsen sind, in der unsere Probleme nicht nur lokaler, sondern auch globaler Natur sein werden.

I. Effektiver Altruismus

1. Was ist der effektive Altruismus?

Ich lernte Matt Wage im Jahr 2009 kennen, als er mein Seminar »Praktische Ethik« an der Princeton University besuchte. In der Seminarlektüre ging es um die weltweite Armut und was wir dagegen unternehmen sollten. Matt fand eine Schätzung, die angab, wie viel es kostet, das Leben eines der Millionen von Kindern zu retten, die jedes Jahr an Krankheiten sterben, die wir eigentlich verhüten oder heilen können. Dies brachte ihn darauf, auszurechnen, wie viele Menschen er im Lauf seines Lebens retten könnte. Dazu setzte Matt ein Durchschnittseinkommen an, von dem er 10 % an eine hocheffektive Organisation spenden wollte, also eine, die beispielsweise Moskitonetze zur Prävention von Malaria – eine der Hauptursachen der Kindersterblichkeit – an Familien verteilt. Als er herausfand, dass er so etwa 100 Menschenleben würde retten können, sagte er sich: »Angenommen, du siehst ein in Flammen stehendes Haus, kämpfst dich durch das Feuer, trittst eine Tür ein und befreist 100 dahinter eingesperrte Menschen. Das wäre der beste Tag deines Lebens. Und ich könnte genauso viel Gutes tun!«¹

Zwei Jahre später war Matt mit dem Studium fertig. Seine Abschlussarbeit wurde von der philosophischen Fakultät als beste des Jahres ausgezeichnet, und die University of Oxford ließ ihn zur Promotion zu. Viele Philosophiestudenten träumen von so einer Gelegenheit – ich jedenfalls tat das –, doch Matt hatte in der Zwischenzeit viel darüber nachge-

¹ E-Mails von Matt Wage an den Autor, 2013-2014, sowie von Matts Besuch meines Kurses an der Princeton University, 23. 10. 2013. Das Seminar wurde aufgezeichnet und ist Teil des Kurses »Praktische Ethik«, der zuerst von März bis Juni 2014 auf Coursera angeboten wurde.

dacht und mit anderen diskutiert, welche berufliche Laufbahn es ihm erlauben würde, am meisten Gutes zu tun. Daraufhin traf er eine ganz andere Entscheidung: Er ging an die Wall Street, um für ein Unternehmen zu arbeiten, das im Arbitragehandel tätig ist. Ein höheres Einkommen ermöglicht es ihm, sowohl prozentual als auch absolut gesehen viel mehr zu geben als 10 % eines Professorengehalts. Schon ein Jahr nach seinem Abschluss spendete Matt einen sechsstelligen Betrag – rund die Hälfte seines Jahresverdiensts – an hochgradig effektive Wohltätigkeitsorganisationen. So rettete er 100 Menschen das Leben, und zwar nicht im Lauf seiner ganzen Karriere, sondern innerhalb der ersten ein bis zwei Jahre seines Berufslebens – und ebenso in jedem weiteren, seitdem vergangenem Jahr.

Matt handelt effektiv altruistisch. Seine Berufswahl ist allerdings nur eine von mehreren Möglichkeiten, die effektiven Altruisten zur Verfügung stehen. Diese tun unter anderem Folgendes:

- bescheiden leben und einen großen Teil ihres Einkommens – oft viel mehr als den traditionellen Zehnten – an effektive Hilfsorganisationen spenden;
- recherchieren und mit anderen darüber diskutieren, welche Wohltätigkeitsorganisationen am effektivsten sind, oder sich dabei auf Resultate anderer unabhängiger Gutachter stützen;
- diejenige Karriere einschlagen, in der sie am meisten verdienen können – nicht, um in Saus und Braus zu leben, sondern, um mehr Gutes zu tun;
- persönlich oder online mit anderen über das Spenden sprechen, damit die Ideen des effektiven Altruismus sich verbreiten;

- einem Fremden einen Teil ihres Körpers spenden – Blut, Knochenmark oder sogar eine Niere.

In den folgenden Kapiteln wird es um Menschen gehen, die diese Dinge getan haben.

Was vereint die gerade aufgezählten Handlungen unter dem Banner des effektiven Altruismus? Die Definition, die sich für diesen gerade einbürgert, lautet: »Eine Philosophie und soziale Bewegung, die Informationen und Verstand darauf verwendet herauszufinden, wie sich die Welt möglichst effektiv verbessern lässt.«² Die Definition schweigt sich sowohl über die Motive eines effektiven Altruisten als auch über die ihm entstehenden Kosten aus, was seltsam erscheinen mag, wo der Altruismus doch schon im Namen der Bewegung vorkommt. Üblicherweise wird diesem der Egoismus, also der Eigennutz, gegenübergestellt, aber dennoch sollten wir nicht glauben, der effektive Altruismus erfordere die Selbstaufopferung im Sinne von etwas, das den eigenen Interessen notwendig zuwiderläuft: Am besten für alle ist es, wenn man möglichst viel für andere tut und davon auch noch selbst profitiert. Wie ich in Kapitel 9 zeige, bestreiten viele effektive Altruisten, dass ihnen überhaupt etwas abverlangt wird – und dennoch handeln sie altruistisch, da sie in erster Linie darum bemüht sind, möglichst viel Gutes zu tun. Die Tatsache, dass sie selbst Erfüllung und Glück darin finden, schmälert ihren Altruismus nicht.

Psychologen, die sich mit dem Spendenverhalten beschäftigen, ist aufgefallen, dass manche Menschen erhebliche Summen an nur ein oder zwei Hilfsorganisationen spenden, während andere Menschen oft, aber wenig geben. Erstere informieren sich darüber, was diese Organisationen tun

² »Effective Altruism«, Wikipedia, (https://en.wikipedia.org/wiki/Effective_altruism).

und ob sie wirklich einen positiven Einfluss haben. Sprechen die Indizien dafür, dann geben sie ihnen einen großen Betrag. Wer häufig kleine Summen spendet, ist dagegen nicht besonders daran interessiert, ob er anderen hilft. Psychologen nennen solche Menschen *warm glow givers* – Leute, die sich durch den Akt des Spendens ein gutes Gefühl verschaffen möchten und denen es nicht darauf ankommt, ob sie damit auch etwas bewirken. In vielen Fällen ist ihre Spende so gering (10 Dollar oder weniger), dass sie mit ein wenig Überlegung einsehen könnten, dass schon die Bearbeitungsgebühren deren Nutzen für die Hilfsorganisation wahrscheinlich übersteigen.³

Im Jahr 2013 versammelten sich zu Beginn der mit einer stark erhöhten Spendenbereitschaft verbundenen Weihnachtssaison 20 000 Menschen, um einen fünfjährigen, als »Batkid« verkleideten Jungen zu bestaunen, der in einem Batmobil und mit einem als Batman verkleideten Schauspieler an seiner Seite durch die Straßen San Franciscos fuhr. Die beiden retteten eine Jungfrau in Nöten und fassten den »Riddler« – heroische Akte der Verbrechensbekämpfung, für die sie vom Bürgermeister (nicht etwa von einem Schauspieler, es war wirklich der echte Bürgermeister San Franciscos) den Stadtschlüssel von »Gotham City« erhielten. Der Junge, Miles Scott, hatte aufgrund von Leukämie drei Jahre

3 Dean Karla, Daniel Wood, »The Effect of Effectiveness. Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment«, Economic Growth Center Discussion Paper No. 1038/Economics Department Working Paper No. 130, Yale University, 15. 4. 2014., (<http://ssrn.com/abstract=2421943>); siehe insbesondere S. 2-5 zu einer Diskussion des *warm glow giving* und S. 15 zu Spenden, die geringer sind als die Bearbeitungsgebühren. Zu anderen Studien des *warm glow giving* siehe Heidi Crumpler, Philip J. Grossman, »An Experimental Test of Warm Glow Giving«, *Journal of Public Economics* 92 (2008), S. 1011-1021; und Clair Null, »Warm Glow, Information, and Inefficient Charitable Giving«, *Journal of Public Economics* 95 (2011), S. 455-465.