



... of geven we aan kinderen in Accra?

Een gift moet vooral effectief zijn, stellen

Kellie Liket en Sjir Hoeijmakers.

Nederlanders zijn gul. We schenken jaarlijks miljarden euro's aan goede doelen en de helft van ons doet vrijwilligerswerk. Vanuit ons hart vinden we het belangrijk iets voor anderen te betekenen. Maar hoe zorgen we ervoor dat we 'iets voor anderen betekenen' zo goed mogelijk doen?

Dat is waar effectief altruïsme ons bij helpt. Effectief betekent hier letterlijk: geven met méér impact. Met hetzelfde bedrag of dezelfde tijd proberen we méér verschil te maken

voor méér mensen (of dieren).

De laatste jaren zijn we de impact van goede doelen wereldwijd nauwkeuriger gaan onderzoeken. Daaruit blijkt dat 1) lang niet alle interventies überhaupt iets positiefs bijdragen; 2) sommige interventies met maar weinig tijd en geld enorm veel bijdragen.

Wat helaas ook blijkt: we geven maar een klein deel van onze tijd en geld aan de meest effectieve goede doelen. Hoe komt dat?

„Stel”, zegt filosoof Peter Singer, „je loopt door het park en je ziet een kind verdrinken in een vijver. Er is niemand in de buurt. Zou je in de vijver springen om dat kind te redden, ook al verpest dat je dure schoenen?”

„Ja natuurlijk”, antwoorden we.

Maar vervolgens stelt hij ons de lastige vraag: „Waarom accepteer je

dan dat er in andere landen dagelijks kinderen overlijden zonder dat je ingrijpt, terwijl hun dood met jouw hulp voorkomen had kunnen worden?”

Je hoofd bedenkt na deze vraag van Singer al gauw argumenten waarom het niet kan kloppen dat jij die kinderen echt kan helpen. Dat is logisch. We hebben graag een beeld van onszelf als goede, morele mensen. Deze vraag bedreigt dit beeld. En door de manier waarop ons hoofd werkt, is het makkelijker om die bedreiging van ons zelfbeeld uit te schakelen, wanneer het om een kind gaat buiten ons gezichtsveld.

Effectief altruïsme helpt ons - ondanks de obstakels die ons hoofd opwerpt - om te handelen in lijn met onze morele overtuiging dat kinde-

ren in Middelburg en kinderen in Accra evenveel recht hebben op een goed leven. Het helpt ons om te zorgen dat dit niet bij een morele overtuiging blijft, maar dat de kinderen in kwestie echt geholpen worden.

Tot voor kort hadden we nauwelijks toegang tot informatie over welke goede doelen het meeste verschil maken. Daardoor kregen goede doelen met de beste marketing vaak het meeste geld.

Sinds kort zijn er organisaties als GiveWell die grondig en transparant onderzoek doen naar hoeveel impact onze donatie kan hebben. Zij kijken niet alleen naar de transparantie van een goed doel, maar ook naar de doeltreffendheid van haar interventies, en of jouw extra euro nog een groot verschil gaat maken.

Wanneer je zoveel mogelijk mensen zoveel mogelijk wilt helpen,

kom je meestal uit bij grote problemen zoals klimaatverandering of extreme armoede in ontwikkelingslanden. Dat is niet omdat effectief altruïsme 'tegen' andere goede doelen is. Effectief altruïsme is een oproep om ons hart serieus te nemen. Dáárom moeten we zorgen dat onze gift zo goed mogelijk terecht komt.

Dat betekent moeilijke keuzes maken. Niet omdat andere dingen onbelangrijk zijn, maar omdat we een euro of een uur maar één keer kunnen geven.

Dr. **Kellie Liket** is oprichter van Effectieve Giving, een community van filantropen die samen leren hoe ze hun geld beter kunnen inzetten. **Sjir Hoeijmakers** is directeur van Effectief Altruïsme Nederland, een stichting die Nederlanders in staat wil stellen effectiever goed te doen.