

**La versione breve del libro di Peter Singer
The Life You Can Save**



**Un testo avvincente in grado di ispirare ed
incoraggiare le persone ad agire ora per
affrontare la povertà globale**

Tradotto da Daniele Messina.

Un ringraziamento a Riccardo Carrai per la disponibilità a collaborare

Per ulteriori informazioni sull'organizzazione The Life You Can Save o per maggiori informazioni su come fare una donazione, si prega di contattare:

Daniele Messina: daniele.messina@thelifeyoucansave.org

The Life You Can Save:

Un'introduzione alla donazione intelligente

Introduzione

Stai passando davanti a un piccolo stagno e vedi una bambina che si dimena nell'acqua poco profonda. Non riesce a tenere la testa fuori dall'acqua e, per di più, lo fa solo qualche secondo alla volta. Se non intervieni tirandola fuori dall'acqua, quasi certamente annegherà. Lo stagno è poco profondo ed entrarci non ti farà correre alcun rischio, ma rovinerai le tue scarpe costose, i tuoi vestiti si sporcheranno di fango e non avrai il tempo di andare a casa a cambiarti prima di andare al lavoro. Cosa faresti, salveresti la bambina?

Se sei come la maggior parte delle persone, la risposta è scontata: ovviamente la vita di questa bambina è più importante delle tue scarpe, più importante dei tuoi vestiti, più importante dell'inconveniente di arrivare tardi

al lavoro. Se tu avessi la possibilità, oltre che l'opportunità, di salvare questa vita, scegliere le tue scarpe invece della bambina in difficoltà sarebbe impensabile. L'idea che ti possa balenare in mente questa scelta sembra assurdo: infatti chi sarebbe così insensibile da considerarla davanti ad una tale situazione? La maggior parte delle persone, almeno in teoria, direbbe che non esiste una buona ragione per lasciar morire la bambina.

Peter Singer ha raccontato questa storia la prima volta più di quarant'anni fa – e da allora si chiede perché il nostro obbligo morale nei confronti della bambina che annega non si estenda agli oltre cinque milioni di bambini che muoiono ogni anno per cause prevenibili o curabili. Questi bambini, insieme ad oltre 700 milioni di persone che oggi vivono in estrema povertà, soffrono e muoiono solo a causa della povertà. Donando una cifra relativamente piccola, potresti salvare la vita di uno di loro.

A questo punto, si potrebbe pensare che questo salto logico da una sola a più di cinque milioni di bambini sia ingiusto. Certo, non abbandoneresti una bambina che sta annegando, ma non puoi nemmeno tuffarti in uno stagno e salvare tutti i bambini che vivono in estrema povertà. Questo non sarebbe semplicemente possibile! Ma cosa succederebbe se riformulassimo la domanda in modo più semplice: cos'è più importante, le tue scarpe o la bambina che annega? Ha importanza quanto costano quelle scarpe? Cinquanta euro? Cento? Di più? Se tu avessi la possibilità di riavere i soldi che hai speso per quelle scarpe e usarli per salvare la vita di una bambina, li spenderesti in modo diverso? Se tu fossi certo di poter salvare la vita della bambina che sta annegando, rinunceresti a quell'acquisto per farlo? Oppure pensa a qualcuno che ami, e poi domandati quanto daresti per evitare che quella persona muoia di malaria, o per fargli recuperare la vista qualora una malattia o la cataratta congenita l'avessero resa cieca? Infine chiediti quanto stai facendo per aiutare le persone che vivono in povertà e che

non hanno i mezzi per fare proprio queste cose per sé e per le loro famiglie.

L'obiettivo che Peter Singer si è prefissato quando ha scritto il libro *The Life You Can Save* (*La vita che puoi salvare*) è semplice: mostrarti che hai la stessa capacità e possibilità di salvare la vita di chi si trova in condizioni di estrema povertà così come faresti con la bambina che annega. In questa introduzione al suo lavoro, saprai di più sulle donazioni benefiche e sulla psicologia del perché e del come doniamo nonché sull'organizzazione *no-profit* che Peter Singer ha fondato e che ha lo stesso nome del libro, *The Life You Can Save*. Se non leggerai o ricorderai altro di questa introduzione, sappi una cosa: hai la possibilità di salvare vite senza dover rischiare la tua per farlo.

L'argomento

Hai una bottiglietta d'acqua o una lattina sul tavolo accanto a te mentre leggi questo libro? Se stai pagando

qualcosa da bere quando l'acqua potabile esce dal tuo rubinetto, hai soldi da spendere in cose di cui non hai davvero bisogno. In tutto il mondo, oltre 700 milioni di persone lottano per vivere ogni giorno con meno di quanto hai pagato per quella bevanda. Significa anche che ogni volta che spendi un euro oltre il necessario – per esempio, comprando acqua in bottiglia quando puoi avere acqua pulita dal tuo rubinetto per pochi centesimi – stai spendendo un euro che avrebbe potuto essere usato per ridurre la sofferenza, potenziare i mezzi di sussistenza e persino salvare vite.

Se vivi anche una vita relativamente modesta in un paese ricco come l'Europa, è probabile che tu abbia acqua corrente, un impianto idraulico interrato, un frigorifero, la TV e l'accesso ad internet. Queste comodità sarebbero state considerate spropositate in qualsiasi altro periodo storico, e anche oggi, misurate su scala globale, questi semplici *benefit* sono insensatamente lussuosi e – relativamente parlando – economici. Se non ti consideri una persona materialista, valuta questo: negli Stati Uniti,

così come in Europa, la maggior parte delle famiglie spreca circa il 30% del cibo che acquista. Le famiglie con diete più sane e redditi più alti tendono a sprecare ancora di più. Ovviamente non acquistiamo il cibo per destinarlo alla spazzatura, ma il fatto che il volume dei nostri rifiuti prodotti non modifichi le nostre abitudini di spesa indica che spesso consumiamo più del necessario senza pensarci. Se analizzi attentamente e onestamente la tua situazione realizzerai che ci sono cose a cui ti sei abituato che non ti servono e che non ti mancherebbero qualora non le avessi; da ciò puoi dedurre che anche il denaro di cui disponi e che potresti donare è molto di più di quanto pensi.

La cosa più importante è che *qualsiasi* sia l'importo donato esso può avere un impatto molto più grande di quanto tu possa immaginare. Prova a considerare l'effetto che anche una piccola donazione ha su una malattia endemica ma prevenibile come la malaria. Secondo il Centro statunitense per il controllo delle malattie (CDC), si stima che nel 2018 si siano verificati 228 milioni di casi

di malaria in tutto il mondo e che abbiano provocato 405.000 morti, soprattutto tra i bambini piccoli nell’Africa sub-sahariana. In sintesi, nel 2018 ogni due minuti un bambino è morto di malaria. Queste cifre sono devastanti, ma sono ancora più sconcertanti se si considera quanto la malaria possa essere facile ed economica da trattare. Per il costo di una bottiglia d’acqua, per esempio, l’organizzazione *no-profit Against Malaria Foundation* (AMF) può acquistare una zanzariera da letto, in grado di proteggere due persone dalle zanzare malariche per tre anni. E per circa 7 dollari (quasi 6 euro) – il costo di un bicchiere di vino, per esempio – l’organizzazione *no-profit Malaria Consortium* può finanziare il trattamento di chemioprevenzione della malaria per un bambino per la durata di quattro mesi. Immagina se tua/o figlia/o dovesse contrarre la malaria. Sai che i bambini spesso muoiono a causa di questa malattia e che, se solo ti potessi permettere il trattamento, questo morbo sarebbe prevenibile. In queste circostanze, probabilmente rinunceresti a quasi tutto per assicurare la sopravvivenza di tua/o figlia/o. E certamente sceglieresti

di curare tua/o figlia/o piuttosto che concederti una bottiglia d'acqua o un bicchiere di vino.

Il principio di base – cioè che si dovrebbe aiutare mediante le donazioni per prevenire la sofferenza e la morte causate dalla povertà estrema senza sacrificare qualcosa di altrettanto importante nella propria vita – non è, a prima vista, scontato. Ti butteresti nello stagno e, se ti si presentasse l'opportunità, salveresti la bambina. Eppure, se prendessimo sul serio questo ragionamento, la nostra vita cambierebbe radicalmente. Se tu fossi in grado di donare denaro, dando ad un bambino l'accesso a trattamenti che potrebbero in definitiva salvargli la vita, come potresti giustificare degli acquisti di lusso piuttosto che utilizzare tutte le tue risorse, salvo quello necessario per sopravvivere, per salvare quante più vite possibili? Pensare in modo etico significa mettersi nei panni degli altri: agire coerentemente con questi principi morali ti dovrebbe indurre a pensare in modo diverso riguardo acquistare acqua in bottiglia quando puoi prenderla dal

rubinetto, comprare frequentemente nuovi vestiti, o volare all'estero per le vacanze.

Un modo diverso di donare

La maggior parte di noi prende decisioni su come – e se – donare sulla base di un sentimento di compassione: una persona cara che soffre di una malattia potrebbe creare un'associazione, un'organizzazione locale ha bisogno di aiuto per le spese delle proprie utenze, un amico ti chiede di sostenere una causa che gli sta a cuore. Questa relazione personale nel dare è buona e necessaria. Infatti l'empatia e la compassione ci rendono più inclini a tuffarci nel proverbiale stagno quando vediamo la sofferenza. Ma donare in modo da generare un impatto, onorando il principio che ogni vita ha lo stesso valore, vuol dire donare anche con la testa. La verità è che alcuni enti di beneficenza ottengono un impatto centinaia – anche migliaia – di volte maggiore per ogni euro speso rispetto ad altri. Organizzazioni come *GiveWell* e *The Life You Can Save* hanno reso per i potenziali donatori più

facile che mai valutare e confrontare le organizzazioni *no-profit* in base alla loro efficacia complessiva – cioè, ciò che le organizzazioni effettivamente realizzano per ogni euro ricevuto. Eppure solo il 38% dei donatori statunitensi effettua una qualsiasi ricerca prima di donare. Solo il 9% confronta diverse organizzazioni *no-profit* sulla base dell’impatto raggiunto. Il risultato è che le donazioni sono spesso effettuate in modo da non renderle così efficaci o d’impatto come potrebbero essere.

Considera questo: costa circa cinquantamila dollari USA (circa 42.000 Euro) addestrare un cane guida per aiutare una persona non vedente negli Stati Uniti. Per la stessa somma di denaro, le organizzazioni che lavorano per restituire la vista a persone che vivono in estrema povertà, attraverso interventi come la chirurgia della cataratta e la prevenzione del tracoma, potrebbero permettersi almeno 1.000 procedure. La discrepanza tra il costo di prevenire o curare la cecità in mille persone rispetto a fornire ad un singolo non vedente un cane guida è dovuta al fatto che gli interventi poco costosi sono

necessari solo nei paesi a basso reddito. Ovviamente è giusto fornire alle persone che non vedono un cane addestrato che le aiuti a spostarsi, ma non è economico. Se è giusto fornire ad una persona non vedente un cane guida, non sarebbe ancora meglio evitare, in primo luogo, che qualcuno diventi cieco?

Considera l'*Ice Bucket Challenge* (la Sfida del Secchio di Ghiaccio) come un altro esempio: questa “sfida” partita dai social media consisteva nel rovesciarsi un secchio di acqua ghiacciata sulla testa per raccogliere fondi per il morbo di Lou Gehrig noto anche come SLA (Sclerosi Laterale Amiotrofica). Quando divenne virale nell'estate del 2014, oltre 115 milioni di dollari (circa 95 milioni di euro) furono donati per la ricerca sulla SLA. La SLA è una malattia orribile, ma è relativamente rara: ci sono circa 80.000 nuovi casi ogni anno in tutto il mondo. Nonostante il denaro raccolto dall'*Ice Bucket Challenge* abbia rappresentato un buon contributo, non ha portato a una svolta decisiva nella prevenzione o nel trattamento della malattia. Infatti, finanziare la ricerca su malattie che

colpiscono principalmente persone in nazioni ad alto reddito – come la SLA – è molto più costoso della ricerca su malattie o condizioni che colpiscono solo persone in paesi a basso reddito. La maggior parte di questa ricerca infatti è già ben finanziata: i governi dei paesi ad alto reddito sono più propensi a finanziare studi che riguardano i loro cittadini così come gli abitanti di queste nazioni sono anche più inclini a donare per trovare cure alle malattie che colpiscono le proprie famiglie.

I paesi che hanno efficacemente eliminato la malaria, per esempio, potrebbero non avvertire più l'urgenza di investire tempo o denaro per questa malattia. Ma, come abbiamo già visto, la malaria continua a colpire milioni di persone nel mondo ogni anno. E lo stesso si può dire per molte altre malattie che continuano a devastare le popolazioni più povere a livello globale anche se sono state eradiccate nei paesi ad alto reddito. Se vogliamo ridurre il peso *globale* dei problemi sanitari, è molto più importante dedicare risorse alla ricerca e alla cura di patologie che sono in gran parte o del tutto limitate ai

poveri. Se i 115 milioni di dollari (circa 95 milioni di euro) raccolti dall'*Ice Bucket Challenge* fossero stati donati, per esempio, al *Project Healthy Children* avrebbero fornito dieci anni di fortificazione di micronutrienti nel cibo a 44 milioni di persone in paesi come il Malawi o la Liberia. 44 milioni sono più o meno equivalenti alla popolazione della Spagna. Se gli stessi 115 milioni di dollari (circa 95 milioni di euro) fossero stati donati a *Helen Keller International* avrebbero potuto proteggere con integratori di vitamina A la vista di oltre 85 milioni di bambini nell'Africa sub-sahariana. O ancora se concessi al programma stagionale di chemioprevenzione della malaria del *Malaria Consortium* avrebbero potuto salvare, secondo l'analisi di *GiveWell*, la vita di circa 50.000 bambini in Burkina Faso, Ciad e Nigeria.

In poche parole, l'*Ice Bucket Challenge* avrebbe probabilmente generato più impatto se avesse raccolto denaro per una di queste associazioni di beneficenza. Infatti, da un punto di vista globale, aiutare le persone in un paese ricco non può competere, in termini di rapporto

costo-efficacia, con gli aiuti alle persone in estrema povertà nei paesi a basso reddito. A tale riguardo la mancanza di un contatto diretto con qualcuno in un paese a basso reddito non può rappresentare una giustificazione o un ostacolo nel donare a favore delle persone di quel paese. Non è, infatti, più credibile sostenere di non conoscere le condizioni sofferte dai più poveri tra noi, senza considerare che ogni mancato intervento è una tragedia immensa, ed una imperdonabile macchia morale per il nostro opulento mondo.

Perché non doniamo di più?

Il fatto che tu sia interessato a *The Life You Can Save* (che sia il libro o l'organizzazione) suggerisce, in primo luogo, che sei una persona interessata alle azioni benefiche: si può donare denaro, si può donare il tempo, si possono fare entrambe le cose. Tendiamo a pensare che se non facciamo del male agli altri, sosteniamo i nostri cari e mettiamo da parte qualcosa ogni mese o ogni anno per aiutare chi ha bisogno, possiamo sentirci in pace con

noi stessi. Se, dopo aver soddisfatto i tuoi bisogni diretti e quelli della tua famiglia, ti rimane del denaro, puoi spenderlo come vuoi. Donare agli estranei, specialmente a quelli al di fuori della propria comunità, è un atto buono e caritatevole, ma non lo consideriamo come qualcosa che *dobbiamo* fare. Come detto sopra: siamo molto più propensi a donare localmente e a membri della famiglia o amici, mentre dare al di fuori di queste cerchie è visto come qualcosa al di là dei nostri obblighi. Come dice il proverbio “la carità inizia a casa”; ma troppo spesso finisce anche lì. La sfida che hai davanti non è semplicemente quella di agire benevolmente, ma di pensare come sarebbe se tu valutassi seriamente l’impatto e l’importanza di ogni tuo euro.

Supponiamo che tu abbia già letto *The Life You Can Save*, e che tu abbia compreso che le donazioni nei paesi ad alto reddito non possono avvicinarsi, in termini di costo-efficacia, alle donazioni a chi vive in estrema povertà. Ottimo! Stai quindi pensando di fare una donazione intelligente – ossia una donazione basata sulla

tua empatia *oltre che* su ricerche che dimostrano l'impatto di un ente *no-profit*. Ipotizziamo che hai appena inviato 200 euro alla *Against Malaria Foundation*, permettendo l'acquisto di 100 robuste zanzariere insetticide che proteggeranno circa 180 persone dalle zanzare malariche. Hai agito per ridurre la sofferenza e tutto ciò a discapito di vestiti che avresti potuto comprare, di cui forse non avevi così bisogno. Congratulazioni! Ma quale sarà la tua prossima azione? Festerai la tua buona azione aprendo una bottiglia di *champagne* o andando a cena fuori? Per il costo di quella bottiglia o della cena, potresti salvare altri bambini. Dopo aver rinunciato a questi piaceri e aver donato altri 200 euro, le altre cose per cui spendi i tuoi soldi sono anche solo vicine all'essere importanti come prevenire la malaria? Riesci a distinguere ciò che nella tua vita è un lusso e ciò che è necessità? Se tu comparassi la tua serata al ristorante con l'urgenza che sentiresti se un tuo caro avesse contratto una malattia debilitante, il paragone non reggerebbe. Così potresti continuare a tagliare le spese superflue e a donare quanto risparmiato; questo ti

condurrebbe ad un punto in cui, se tu donassi di più, sacrificeresti qualcosa di importante *quasi* quanto prevenire la malaria (come, per esempio, non poterti più permettere di offrire un'istruzione adeguata ai tuoi figli).

La tesi che si sta facendo del bene solo se si dona il più possibile è certamente molto più difficile da digerire rispetto all'idea che la beneficenza sia una cosa carina che facciamo se ci avanzano soldi alla fine delle vacanze. Pochi di noi accetterebbero l'accusa di essere oltraggiosamente materialisti, dato che la tesi in parola fa sembrare quasi impossibile vivere una vita etica. Se questa posizione pare radicale o sembra chiedere troppo, è perché è radicale e ti chiede di fare di *più*. Il tuo ragionamento potrebbe suggerirti di fare qualcosa di concreto per aiutare le persone più povere del mondo, ma le tue emozioni potrebbero trattenerti dall'agire in linea con questa intenzione. Donare alle organizzazioni *no-profit* non può appianare le diseguaglianze, ma può salvare vite, ridurre la sofferenza e potenziare i mezzi di sussistenza. Se affermiamo, per principio, di dare valore

ad ogni vita come alla nostra, allora dobbiamo partecipare a questo sforzo per salvare e migliorare la vita di coloro che soffrono di più.

Il ragionamento che abbiamo seguito non propone una tassazione più alta o qualche altro mezzo coercitivo per aumentare il sostegno alle persone che vivono in estrema povertà. La tesi è che se tu, come individuo, vuoi vivere eticamente, puoi scegliere di usare il tuo denaro per alleviare la sofferenza. Puoi cambiare i principi che ti sei dato riguardo a ciò che rende una vita etica. Se onestamente analizzi ciò che nella tua vita è una necessità e ciò che è un lusso, potresti scoprire che puoi dare molto di più di quanto pensavi possibile, e potrebbe diventare più difficile giustificare di donare meno.

A *The Life You Can Save*, abbiamo degli esempi concreti all'interno del nostro *team* di persone che hanno trasformato il loro rapporto con le donazioni basandosi sul lavoro di Peter Singer. L'organizzazione stessa è stata trasformata nella solida associazione di oggi grazie a uno di questi individui: Charlie Bresler, il nostro direttore

esecutivo. Quando Bresler descrive il rapporto che ha avuto con le donazioni di beneficenza per gran parte della sua vita, questo potrebbe assomigliare molto al rapporto che hai tu attualmente: donava un po' di soldi ogni anno, in gran parte basandosi sulle sollecitazioni degli amici o sull'intuizione di dove il denaro potesse essere più utile. Tuttavia, a Bresler venne in mente, quando era molto giovane, che, come individuo, avrebbe potuto avere un rapporto radicalmente diverso con il donare. Egli racconta di una notte al *college* quando, mentre si recava a prendere uno spuntino notturno, si chiese: "Come posso giustificare il fatto di mangiare in un ristorante quando potrei usare i soldi per aiutare gli altri?"

Lui, come molti di noi, potrebbe aver avuto questo pensiero e centinaia di altri simili, per decenni, senza dar loro seguito se non per sentirsi in colpa. Bresler e la sua famiglia decisero di mettere un barattolo nella loro cucina al fine di incoraggiare la pratica del dare – l'idea era che ogni volta che pensavano di andare a mangiare fuori,

sarebbero rimasti a casa e avrebbero messo i soldi che avrebbero speso nel barattolo. Era un ottimo proposito, ma il barattolo contribuì poco a cambiare il loro rapporto con le donazioni, tanto che alla fine Bresler rimosse il barattolo. Questo si era infatti trasformato da uno strumento in grado di aumentare la probabilità di donare in uno che serviva solo a ricordare il suo fallimento nelle donazioni.

Ma nel 2013 Bresler e sua moglie Diana fecero una *scelta*. Dopo aver letto *The Life You Can Save* e aver compreso che il libro affrontava la stessa semplice domanda che egli si era posto per la prima volta mentre si recava a prendere uno spuntino a tarda notte – come poteva giustificare la sua spesa quando poteva usare i soldi per aiutare gli altri? – Bresler contattò Peter Singer. Gli chiese se lui e sua moglie avrebbero potuto essere più utili facendo una donazione rilevante ad alcune organizzazioni *no-profit* raccomandate oppure apportando denaro per la nascente organizzazione di Singer. Se avessero scelto la seconda opzione, Bresler si sarebbe offerto volontario come

direttore esecutivo non stipendiato dell'organizzazione. Dal 2013, anno in cui Bresler e sua moglie garantirono 400.000 dollari (circa 330.000 euro) di finanziamento iniziale, l'impatto netto di *The Life You Can Save* è stato di quasi 12,5 milioni di dollari (oltre 10 milioni di euro); questa cifra corrisponde ad una raccolta 25 volte superiore rispetto a quanto avrebbero dato direttamente alle stesse organizzazioni *no-profit* che hanno invece beneficiato della azioni di *The Life You Can Save*. Ciò che l'esempio di Bresler mostra è che è possibile ripensare radicalmente che tipo di impatto possiamo generare, se comprendiamo che fare beneficenza può essere fatto in modo più intelligente e che possiamo fissare standard molto diversi per le nostre donazioni. Bresler si sarebbe potuto sbarazzare del barattolo delle donazioni nella sua cucina, ma quell'istinto che lo ha portato a ripensare il suo rapporto individuale con la ricchezza è lo stesso che ti ha portato a leggere, oggi, questa introduzione.

Le frequenti obiezioni alla donazione

Il mondo sarebbe un posto molto più semplice se si potesse apportare un cambiamento sociale solo teorizzando argomentazioni morali logicamente coerenti. Ma è evidente che anche le persone convinte di dover donare di più non sempre lo fanno. Il barattolo delle donazioni di Bresler è un buon esempio di come molti di noi – o, dovremmo dire, quelli di noi che si sforzano di far convergere le proprie azioni ai propri impegni etici – tendono a fallire. Non riusciamo a raggiungere i nostri obiettivi e ad agire in coerenza con le nostre convinzioni non perché siamo persone moralmente ripugnanti; il motivo è che ci manca una cultura della donazione ed anche, spesso, un percorso chiaro sulla modalità migliore per dare. Bresler, sbarazzandosi del suo barattolo delle donazioni, poiché era più probabile che lo facesse sentire in colpa piuttosto che lo aiutasse a mettere da parte del denaro, rappresenta la nostra attuale *cultura* del donare, non un fallimento personale.

Reimmaginare la donazione non come un virtuoso ripensamento ma come un fattore centrale per il nostro migliore modello di vita significa riconsiderare gli elementi culturali e ideologici che ci hanno impedito di dare di più. D'altra parte, è giusto considerare di cambiare drasticamente cosa e come consumiamo, pur sapendo che non c'è alcuna garanzia che i nostri amici e vicini modificheranno allo stesso modo il loro rapporto con le donazioni? Su Amazon, un recensore della prima edizione di *The Life You Can Save* sollevò questa frequente obiezione rispetto a quanto teorizzato sulle donazioni:

Certo, nessuno ha bisogno di uno yacht o di una casa di 20.000 metri quadrati, ma le persone che spendono i loro soldi in sfizi minori, come un bel computer o una vera giacca di pelle, sono intrinsecamente terribili e sconsiderati cittadini del mondo perché hanno speso i loro soldi per se stessi invece di destinarli per aiutare chi ne ha bisogno?

Da questo punto di vista, l'idea di una ricompensa come corrispettivo di uno sforzo appare giusta e, naturalmente, il libro di Peter Singer non afferma mai che le persone che spendono soldi per se stesse siano "intrinsecamente terribili". La sua prospettiva, infatti, non è quella di stabilire ciò che è "giusto", ma ciò che dovremmo fare se vogliamo vivere una vita più etica. Se qualcuno ha abbastanza denaro a disposizione per poter acquistare un nuovo computer, ha tutto il diritto di farlo; la questione è come dovrebbe spendere quei soldi se volesse agire in modo *etico*. Come può essere razionalizzato quell'acquisto se considerato nel quadro della povertà globale, della sofferenza e dell'ingiustizia?

Negli Stati Uniti, il 29% delle donazioni di beneficenza va a istituzioni religiose, che rappresentano la porzione più grande tra i conferimenti rispetto agli altri settori. Queste donazioni pagano gli stipendi del clero e la costruzione e il mantenimento di chiese, sinagoghe e moschee. Secondo un'indagine effettuata su duemiladuecento chiese, solo cinque centesimi su ogni

dollaro donato (equivalente a circa 4 centesimi ogni euro) vengono dirottati alle missioni nazionali e internazionali, che, oltre a cercare di evangelizzare, possono fornire aiuti. Ciò vuol dire che è più probabile che quando doni, ad esempio, alla tua chiesa locale il tuo euro vada alla manutenzione dell'edificio piuttosto che a salvare una vita. Anche se la tua parrocchia vicina può essere considerata importante, è possibile comparare la manutenzione di un edificio con il valore di una vita? Cambiare le norme culturali sulle donazioni, non implica semplicemente di cambiare la percentuale di denaro che viene donata. Dobbiamo anche considerare la portata e l'impatto di queste donazioni, assumendo decisioni basate su ciò che *sappiamo* e su ciò che *sentiamo*.

Se l'esperienza quotidiana non ti ha ancora convinto che esiste una tendenza umana a favorire i propri interessi, basta guardare alla psicologia e alla nostra storia come specie per comprenderne le motivazioni. I nostri antenati hanno trascorso milioni di anni evolvendosi come mammiferi sociali attraverso la prole,

che necessita per molti anni delle cure costanti dei genitori. Per la maggior parte di questi milioni di anni, i genitori che non sono stati in grado di curare ed aiutare i loro figli a sopravvivere durante questo periodo di dipendenza, difficilmente hanno trasmesso i loro geni. La nostra preoccupazione per il benessere degli altri tende ad essere limitata alle nostre famiglie e alle nostre comunità, con cui ci sentiamo connessi; ciò perché storicamente questi legami sono stati quelli che ci hanno aiutato a sopravvivere.

Duecentocinquanta anni fa, il filosofo ed economista Adam Smith invitava i suoi lettori a riflettere sui loro atteggiamenti verso gli stranieri lontani chiedendo loro di immaginare un terremoto catastrofico in Cina. L’“uomo di umanità in Europa”, scriveva, non sarebbe stato così commosso dalla notizia di questa devastazione da avere un impatto sulla sua giornata perché, dopo tutto, quelli lontani da noi sono persone “che non possiamo né servire né ferire”. Se ci preoccupassimo di più, secondo Smith,

ciò “produrrebbe ansia per noi stessi, senza alcun tipo di vantaggio per loro”.

Smith, scrivendo dall'Europa nel XVIII secolo, aveva pochi strumenti per rispondere alla sofferenza che avveniva dall'altra parte del globo. A coloro che darebbero la priorità alla loro parrocchia o al loro vicino rispetto alle persone che hanno un bisogno disperato, gli attuali strumenti di comunicazione e i viaggi aerei mostrano che *possiamo* aiutare coloro che sono lontani da noi in modi che erano impossibili ai tempi di Smith, e che affermare di non conoscere le condizioni dei più poveri nel mondo vuol dire farlo volutamente. Ciò significa che, anche senza le immagini ed i mezzi di comunicazione disponibili nel momento stesso in cui la crisi colpisce, ci siamo evoluti come specie, sviluppando una cultura per fare cose buone e generose senza una tale minaccia imminente.

Oggi si può rispondere a molte delle frequenti obiezioni al donare, mostrando la nostra *capacità* di dare, la facilità con cui siamo in grado di farlo e gli incredibili progressi compiuti negli ultimi decenni nel consentire ai

poveri del mondo di sollevarsi dalla povertà estrema. A coloro che sostengono che donare non faccia differenza, si possono segnalare le ricerche approfondite condotte da Oxfam e da altre organizzazioni *no-profit* raccomandate da *The Life You Can Save* a sostegno dei loro molteplici sforzi per portare all'uguaglianza economica. A coloro che sostengono che donare generi dipendenza, si possono mostrare le prove evidenti che iniziative come i trasferimenti diretti di denaro – quali quelli facilitati da *Give Directly*, un'altra organizzazione *no-profit* raccomandata – aiutano a rafforzare gli individui, ad aumentare l'autonomia economica ed a ridurre il lavoro minorile. In definitiva, si può ricordare a coloro che sono riluttanti a donare che ciò per cui stiamo lottando è una vita più etica. Siamo in grado di fare del bene, ne abbiamo l'opportunità e possiamo avvicinarci a questo standard etico senza grandi svantaggi personali.

Uno standard realistico

Chuck Collins, il pronipote di Oscar Mayer, fondatore della nota e omonima azienda americana che produce hot dog, è nato nell'1% più ricco degli americani. A 16 anni gli venne detto che avrebbe ereditato una parte della fortuna di famiglia. Cresciuto in un ricco sobborgo di Detroit, egli era a conoscenza che altri nella stessa città conducevano una vita molto diversa dalla sua, provandone l'ingiustizia. Collins ha donato la maggior parte della sua ricchezza prima ancora di avere figli. La gente gli diceva: "Puoi essere sconsiderato nella tua vita, ma non dovresti farlo ai tuoi figli". La risposta di Collins era che i genitori prendono decisioni per i loro figli di continuo; decidere che non erediteranno un patrimonio è una di quelle decisioni. In [un'intervista](#) del 2018 Collins spiegò: "I miei figli sono cresciuti con i vantaggi della stabilità intergenerazionale, dell'accesso all'istruzione, dell'alfabetizzazione finanziaria e semplicemente dell'essere bianchi, ma non avranno un'eredità." In un'intervista del 2004, Collins riconobbe che

“naturalmente, dobbiamo rispondere alla nostra famiglia ristretta”, ma tuttavia ribadì che “una volta che sono O.K., abbiamo bisogno di espandere il cerchio. Un più ampio senso di famiglia è un’idea radicale, ma è miope per una società non comprendere che siamo tutti nella stessa barca”.

Collins mostra che, se vivi in una nazione ricca, il vero dilemma, molto raramente, è se sarai in grado di nutrire e vestire i tuoi figli. Per la maggior parte di noi, il dubbio è se sia sbagliato ed innaturale rifiutare le suppliche dei nostri figli per l’ultimo giocattolo di tendenza o se mandare i nostri figli alla scuola pubblica locale piuttosto che a quella privata, potenzialmente migliore ma molto più costosa. Collins sostiene che la scelta non deve necessariamente essere tra privazione ed eccesso: ci sono vantaggi che garantisci ai tuoi figli semplicemente vivendo in una società ricca, tanto che la loro qualità di vita sarà esponenzialmente più alta in virtù di questi soli fattori, anche senza accumulare ricchezza che li aiuti finanziariamente per il resto della loro vita. Nessuna

teoria sulle donazioni, per quanto profondamente sentita, sarebbe accettabile qualora proponesse che i genitori trascurino i bisogni fondamentali dei propri figli per aiutare degli estranei. Ma ciò non vuol dire che si sia giustificati a garantire un tenore di vita lussuoso alle nostre famiglie e ai nostri amici rispetto ai bisogni primari degli altri.

Potrebbe essere impossibile vivere una vita completamente etica: ciò potrebbe infatti comportare di non ordinare mai più cibo da asporto o di non fare più un acquisto etichettabile come un lusso. Ma piuttosto che scoraggiarsi di fronte a questo timore, vorremmo incoraggiarti a fissare un alto standard morale come un modo per spingerti a fare di più, piuttosto che trasformandolo in una scusa per non fare nulla. Quello che *The Life You Can Save* propone è un obiettivo molto più facile: donare circa il 5% del reddito annuo per coloro che sono finanziariamente agiati, una percentuale minore per quelli sotto questo livello, e molto di più per coloro più abbienti. Questo potrebbe non rappresentare tutto

quello che si *può* dare, e probabilmente, la maggior parte delle persone, dopo aver donato il 5% del proprio reddito, potrebbe dare di più senza sacrificare nulla di così importante come le vite che salverebbe. Se sei convinto dalla tesi morale di questa introduzione ma non sei sufficientemente motivato ad agire di conseguenza, prova a riflettere su questo: invece di preoccuparti di quanto dovresti fare per vivere una vita pienamente etica, fai qualcosa che sia significativamente di più di quanto hai fatto finora. Poi analizza come questa azione ti fa sentire. Se ti fa stare bene, continua a farlo, o sfida te stesso a fare un po' di più. Cerca di stabilire un nuovo "record personale" nel donare. Potresti trovarlo più gratificante di quanto immagini.

Cosa puoi fare!

Ora che hai finito di leggere, unisciti alla nostra organizzazione e alle altre di cui hai letto che stanno facendo la differenza, e compi almeno una delle seguenti azioni su thelifeyoucansave.org/ActNow:

- Usando il calcolatore nel nostro sito web, stima un importo da donare che sia alla tua portata. Poi unisciti ad altri nel prendere l'impegno di donare quella somma con *The Life You Can Save Pledge* (l'impegno di *The Life You Can Save*). L'impegno è volontario e non legalmente vincolante, ma pensaci bene prima di farlo e se sei pronto a impegnarti, consideralo un impegno che ti aiuterà a raggiungere il tuo obiettivo. Inoltre condividi con gli altri quello che hai fatto: potresti ispirarli a seguire il tuo esempio.
- Invia una copia gratuita del libro *The Life You Can Save* di Peter Singer ad amici e familiari e leggi tu stesso il libro completo! Se ha avuto un effetto su di te, è probabile che lo avrà anche sulle persone che conosci. Puoi scaricare il libro intero (in inglese), gratuitamente, dal nostro sito web:
<https://www.thelifeyoucansave.org/book/>

- Fai una donazione *online* a uno degli enti di beneficenza raccomandati da *The Life You Can Save*; o meglio ancora, impegnati a una donazione mensile, che aiuterà le organizzazioni a pianificare il loro lavoro futuro. E in questo modo saprai che, nel caso improbabile che tu non abbia donato altro in un mese, avrai fatto qualcosa di buono per aiutare gli altri.
- Se sei ancora desideroso di saperne di più sulla povertà globale e su quello che puoi fare, iscriviti alla *newsletter* di *The Life You Can Save* e ottieni accesso immediato a materiali e strumenti gratuiti.

Ora hai fatto la differenza per le persone che vivono in povertà: puoi sentirti soddisfatto di essere parte della soluzione.