

Inhoud

Voorwoord door Rutger Bregman	11
-------------------------------	----

Inleiding: Maak je klaar voor een geefrevolutie	15
---	----

<i>Vijf redenen waarom je niet effectief zou moeten doneren</i>	19
---	----

<i>Sanity check</i>	24
---------------------	----

<i>Kanttekeningen bij impact</i>	29
----------------------------------	----

DEEL I – DE WEERBARSTIGE WERELD VAN GOEDDOEN

1 Het barre leven van de wereldverbeteraar	41
--	----

<i>Grote problemen boeien niet</i>	42
------------------------------------	----

<i>De goededoelenmarkt is stuk</i>	46
------------------------------------	----

<i>Slechte goede doelen</i>	53
-----------------------------	----

<i>‘Hé hallo! Mag ik je wat vragen?’</i>	58
--	----

2 Waarom je geld vandaag een wondermiddel kan zijn	61
--	----

<i>De macht van geld zonder winstdoel</i>	61
---	----

<i>De dag waarop bewijs de hulpsector binnenstapte</i>	65
--	----

<i>De cruciale rol van onafhankelijke onderzoeksinstellingen</i>	71
--	----

<i>De ultieme hefboom: een donatie die 100x meer goed doet</i>	75
--	----

DEEL II – HET GEHEIM ACHTER HONDERD KEER BETER

	<i>Oh-Oh-Oh, een wereldprobleem</i>	83
	<i>De impacttest: hoe je het kaf van het koren scheidt</i>	91
3	Het misverstand van de herbruikbare koffiebeker	93
	<i>Van stilte naar systeemverandering</i>	94
	<i>Weten waar de tonnen tellen</i>	99
	<i>Een beter milieu begint niet bij jezelf</i>	107
4	Ode aan de prijsvechter	112
	<i>De vrouw die de wereld redde met een vitaminepil</i>	113
	<i>Red ik echt een leven voor een tientje?</i>	119
	<i>Beoordelen in de mist</i>	123
	<i>De strijkstokmythe</i>	126
5	Billen bloot	129
	<i>Wat er mis is met hoe we voedsel produceren</i>	130
	<i>Dierendoelen onder de loep</i>	135
	<i>Negatieve bijeffecten</i>	140
	<i>Rupsje Nooitgenoeg</i>	143

DEEL III – EENVOUDIG DONEREN AAN EEN WERELD WAARIN JE GELOOFT

6	Beginnen met effectief doneren	151
	<i>Waarom: geld weggeven maakt je rijker</i>	151
	<i>Hoeveel: meer dan je nu doet, minder dan je vreest</i>	157
	<i>Waarom: voorbij de grens van nabijheid</i>	164
	<i>Hoe (1): geven volgens het drie-potjes-principe</i>	167
	<i>Waar: Nederlandse goede doelen versus de mondiale top</i>	173
	<i>Hoe (2): doneer als een fondsbelegger</i>	175
	<i>Wanneer: een betere wereld nalaten</i>	176

7 Meer doen dan geven alleen	179
<i>Van cursus tot community</i>	179
<i>Praten over geven</i>	181
<i>Kinderen betrekken</i>	183
<i>Geven met de klas</i>	184
<i>Een campagne starten</i>	185
<i>Effectief nalaten</i>	186
<i>Zichtbaar winst doneren</i>	188
<i>Praten met ouders over het doneren van mijn erfdeel</i>	189
 Nawoord	 191
Dankwoord	194
 Bijlage 1: Doneer Effectief en de ontwikkeling van effectief doneren in Nederland	 198
Bijlage 2: Interventies meten en vergelijken	202
Bijlage 3: Een beschouwing over effectief altruïsme	211
 Noten	 217

Voorwoord

door Rutger Bregman

Soms kom je van die mensen tegen waar je gewoon héél erg blij van wordt. Het overkwam mij in de zomer van 2022, toen ik voor het eerst kennismaakte met Bram Schaper. Bram was als jongen al helemaal verzot op treinen. Machinist worden, dat was zijn grote droom.

Maar toen hij na de havo ging studeren, besloot hij zijn ambities nog verder op te schroeven. Hij wilde directeur van de NS worden, ‘de baas van alle treinen’. En zowaar, Bram werd aangenomen bij de Nederlandse Spoorwegen en klom snel op binnen de organisatie. Het moet rap duidelijk zijn geweest wat voor talent hij was, maar ik denk dat ook zijn vriendelijkheid het verschil heeft gemaakt. Eerlijk gezegd ben ik niet vaak zo’n warme persoonlijkheid tegengekomen (*‘survival of the friendliest’* noemen biologen dat!).

Op zijn vierentwintigste gaf Bram al leiding aan meer dan 200 mensen. Toen hij in Amsterdam verantwoordelijk werd voor alle machinisten, wilde hij zelf ook de opleiding voor machinist volgen. Zijn baas vond dat een rare vraag (‘Bram, op jouw niveau hoeft dat niet meer’), maar Bram geloofde dat het hem een betere manager zou maken – en het was ook gewoon zijn jongensdroom.

Bram mocht de opleiding doen, maar dan wel in zijn vrije tijd. Na een jaar had hij zijn ‘blauwe rijbewijs’ gehaald, en

vanaf dat moment ging hij regelmatig in de spits vanaf Leiden Centraal met een 'twaalf-bakken-dubbeldekker' naar zijn werk – als de machinist dus. Op Amsterdam stapte Bram uit en dan had hij weer een mooi ritje gemaakt.

Natuurlijk liepen de andere machinisten weg met Bram, want ze hadden zelden zo'n betrokken manager meegemaakt. Maar Bram maakte weer promotie en werd verantwoordelijk voor alle servicemedewerkers op de stations, meer dan 1400 mensen. Het was een zware baan; er moest gereorganiseerd worden. Bram kon vaak niet slapen van de stress, en dus liet hij zich steeds in slaap praten door een podcast.

En toen gebeurde het.

Op een nacht luisterde Bram naar een interview met Stijn Bruers, een moraalfilosoof uit België. Stijn vertelde over de beweging van het 'effectief altruïsme', een groep van bevlogen mensen die met hun beperkte middelen (tijd/geld/energie) zo veel mogelijk goed willen doen. Stel je voor, zei Stijn, dat je een brandweerman op zijn sterfbed vraagt wat het mooiste moment van zijn leven was. Stel dat hij zou vertellen over die ene keer, jaren geleden, dat hij op een avond een brandend huis binnenging, en een kind uit een ledikantje haalde.

Inderdaad, dacht Bram, dat zou een onnoemelijk betekenisvolle ervaring zijn. Maar, zo ging Stijn verder, als inwoner van een rijk land mét een goede baan kun je dit ieder jaar doen. Ieder jaar een leven redden, door te doneren aan de meest effectieve goede doelen.

Bram – inmiddels 34 jaar oud – kon nu helemaal niet meer slapen. Hij werd er zo door gegrepen dat hij om half vier 's nachts achter zijn laptop zat te bedenken of hij moest beginnen aan een studie moraalfilosofie. Bram wilde zeker

niet weg bij de NS ('het mooiste bedrijf dat er is') maar besloot in ieder geval een flink deel van zijn salaris te doneren. Zo kwam hij in contact met Doneer Effectief.

Deze Nederlandse stichting helpt mensen om de meeste *bang* voor hun *buck* te krijgen met hun donaties en nalatenschappen – of het nu gaat over de strijd tegen klimaatverandering, malaria, ongelijkheid, armoede of dierenleed in de vee-industrie. De organisatie selecteert de beste doelen op basis van onafhankelijk wetenschappelijk onderzoek. Bram maakte een afspraak met oprichter Andrea de Wildt, en vertelde dat hij graag een paar uur in de week vrijwilligerswerk zou doen. Maar ze waren nog geen kwartier in gesprek toen Andrea hem onderbrak en zei: 'We zoeken een directeur voor onze stichting. Zou dat niets voor jou zijn?'

Uren later stapte Bram weer in de trein naar huis, liep hij naar zijn appartement met uitzicht over Leiden Centraal, en vertelde hij zijn partner Carine: 'Ik denk dat ik mijn baan ga opzeggen.'

'Dan heb je vast een leuke middag gehad,' reageerde zij droogjes.

De verbazing bij de directie van de NS was enorm. Als er iemand tot zijn pensioen voor de Spoorwegen zou blijven werken, dan was dat toch Bram? En waarom zou je bijna de helft minder willen verdienen als enige werknemer van een kleine stichting met slechts 10 vrijwilligers?

Het verbaasde Bram zelf ook. Hoe vaak had hij wel niet een NS-speldje opgespeld bij een collega? Zo'n zilveren speldje bij 25 jaar dienstverband, en een gouden bij 40 jaar? Op menig jubileumfeest had Bram een mooi woordje gedaan, want hij wist hoe verknocht mensen konden zijn aan hun

werk bij de NS – dat was hij zelf immers ook. Het voelde soms bijna alsof Bram dat speldje al bij zichzelf opspeldde, want hij wist dat het slechts een kwestie van tijd was voordat hij er zelf ook een zou krijgen.

Maar het liep anders. Bram gooide het roer om. Hij ondertekende de *giving pledge* van de Britse zusterorganisatie Giving What We Can. Daarmee beloofde hij om de rest van zijn leven minstens 10 procent van zijn inkomen te doneren aan de effectiefste doelen. Maar nog veel belangrijker was wat Bram met zijn tijd ging doen, want nog diezelfde dag trad hij officieel in dienst van Doneer Effectief.

Dit is nu wat ik ‘morele ambitie’ noem. Ik heb zo’n enorm zwak voor mensen als Bram, die niet alleen praten, maar ook doen. Die niet alleen de bezwaren zien, maar ook de mogelijkheden. En die bewijzen dat je tegelijkertijd ongelofelijk ambitieus én vriendelijk kunt zijn.

De directe collega’s van Bram waren verdrietig, geschokt of zelfs boos toen hij vertelde dat hij vertrok. Maar niet veel later gingen ze met de pet rond binnen de organisatie, en haalden ze een flinke zak geld voor hem op. (Of althans, hij mocht het goede doel uitkiezen waar ze het bedrag aan zouden doneren.)

Ik hoop dat mensen als Bram, organisaties als Doneer Effectief en ook de Tien Procent Club nog veel meer mensen kunnen inspireren om geven – in hun eigen woorden – ‘normaal, effectief, sociaal en leuk te maken’. Hoe het ook zij: mocht je voor dit jaar – of voor de rest van je leven – nog zoeken naar een goed doel, zoek dan niet verder en neem een kijkje op doneereffectief.nl!

Inleiding

Maak je klaar voor een geefrevolutie

Je bent een maatschappelijk betrokken persoon, je ziet problemen in de wereld en je zou er graag iets aan doen. Goed mogelijk dat je al doneert aan goede doelen, of misschien heb je dat in het verleden gedaan. Geld geven kan een grote opgave zijn in een wereld met miljoenen goede doelen. Hoe kies je? Hoe weet je of je bijdrage écht impact heeft? En waarom voelt het soms zo ingewikkeld om een ‘juiste’ keuze te maken?

Als je ooit hebt getwijfeld over doneren, of je niet zeker wist of jouw geld wel goed terecht komt, dan ben je niet de enige. Als directeur van Stichting Effectief Doneren (veelal ‘Doneer Effectief’ genoemd, waarover meer in bijlage 1) spreek ik met veel donateurs en potentiële donateurs. Sommigen vertellen me dat ze hun giften laten afhangen van wie er op straat of aan de deur staat. Anderen doneren vooral aan bekende grote namen, juist bij levensontwrichtende rampen, of aan een goed doel in de buurt. Weer anderen voelen zich overweldigd door de keuze: er zijn zóveel goede doelen en zóveel problemen in de wereld. Hoe kies je dan? Op straat of aan de deur worden vele ‘abbonementen’ volstrekt onbevredigend afgesloten, een morele leemte achterlatend. Bij welke donatie vind je een dieper gevoel van betekenis? Een van zin en optimisme?

En dan is er nog de twijfel: Bereik ik wel écht wat met mijn donatie? Hoeveel geld blijft er aan de strijkstok hangen? Wat verdient de directeur eigenlijk? Waarom voel ik me soms verplicht, maar niet per se gemotiveerd om te geven? Een donateur zegt: 'Ik zou willen dat ik hier beter over nadacht, maar ik geef nog steeds vooral op gevoel. Eigenlijk heb ik maar weinig zicht op het effect ervan.' Een ander: 'Ik ben eerlijk gezegd mijn geefmotivatie wat verloren door de agressieve marketing en wervingsmethoden van de bekende goede doelen. Ik geef liever aan kleinere goede doelen hier in de buurt.'

Doneren is een prachtig gebaar, maar het kan ook een uitdaging zijn. We leven in een tijd waarin we gewend zijn geraakt aan data en efficiëntie. Voor onszelf vergelijken we online producten en diensten voordat we tot koop overgaan. We letten op onze voeding, meten onze slaap en optimaliseren onze investeringen. Hoe doen we dat als het gaat om de ander? De ander die het vaak meer nodig heeft dan wij? Hoe doen we dat als het gaat om een betere wereld? Misschien is de tijd aangebroken om óók na te denken over hoe we met ons geld buitengewoon veel goed kunnen doen. Simpel en effectief.

Dit boek helpt je daarbij.

Ik neem je mee in de wereld van effectief geven: doneren op een manier die past bij je waarden én een levensgroot verschil maakt. Je ontdekt waarom sommige vormen van hulp meer kwaad dan goed doen, waarom je niet altijd je gevoel moet volgen bij doneren en hoe je een systematische aanpak kunt hanteren zonder in eindeloze analyses te verzanden.

Effectief doneren betekent niet dat je geen ruimte meer hebt voor emotie of spontaniteit. Integendeel. Het betekent dat

je bewuste keuzes maakt, zodat je donatie zo veel mogelijk impact heeft. Het betekent ook dat je vrijer wordt: in plaats van je schuldig te voelen of impulsief te geven, weet je dat je een doordachte keuze maakt die écht verschil maakt. Bovendien sluit deze kijk op doneren een andere kijk niet uit. Als je effectief doneert, betekent dat niet dat je ineens geen geld meer zou mogen geven als je zus een marathon loopt voor een goed doel. Wel is het goed te beseffen dat de verschillen groot kunnen zijn. Zodanig groot, dat het zeker de moeite waard is om er dit boek over te lezen.

Pas in de afgelopen jaren wordt duidelijk hoeveel invloed je met je geld kunt uitoefenen: niet alleen om de wereld te verbeteren, maar ook om je eigen leven meer betekenis te geven. Geld doneren is al zo oud als de weg naar Rome, maar dat goede doelen beoordeeld worden op hun effectiviteit per gedoneerde euro is hagelnieuw. Dat is niet zomaar hoopvol, het is revolutionair. Van de miljoenen goede doelen zijn er slechts enkele die de markt verslaan. Flink verslaan. Als je weet hoe dit werkt en waar je deze toporganisaties vindt, geeft dit je de kans om honderd keer meer impact te maken en daarmee de wereld te veranderen.

Wees gerust. Dit boek is geen oproep om alles anders te doen, maar een uitnodiging om met een nieuwe, frisse blik naar je geefgedrag te kijken. Het stelt je in staat om niet alleen te doneren vanuit een warm hart, maar ook met een helder hoofd. En als je eenmaal kiest om te geven, doe je dat op een manier die écht telt. Mijn belofte: binnen drie uur heb je concrete handvatten waarmee je

- leert waar de kracht en de valkuilen zitten van geld geven aan goede doelen,