

10 september 2004

Persbericht

Geven aan goede doelen en vrijwilligerswerk is voornamelijk een kwestie van sociale omstandigheden en niet zozeer van karakter. Dat concludeert socioloog René Bekkers van de Universiteit Utrecht in zijn proefschrift.

Sociale omstandigheden waarin mensen leven en opgroeien bepalen ongeveer zeventig procent van de verschillen in het geefgedrag van Nederlanders. Slechts dertig procent van de verschillen in geefgedrag zijn te herleiden tot persoonlijkheidskenmerken en een altruïstische instelling. De meest karakteristieke eigenschappen van mensen die geld, tijd, bloed en organen geven zijn (in aflopende volgorde) hun hogere opleidingsniveau, hun sterkere religiositeit, het wonen in een kleinere gemeente, het hebben van een voltijds baan en een hoger inkomen, aldus Bekkers in 'Giving and volunteering in the Netherlands: sociological and psychological perspectives'.

Voor het eerst werd de invloed van sociologische en psychologische factoren in één onderzoek tegelijkertijd bestudeerd. Aan het onderzoek deden 1587 Nederlanders mee. Persoonlijkheidseigenschappen blijken geen grote invloed te hebben op geefgedrag. Mensen die zichzelf omschrijven als vriendelijk of goed in staat om zich te verplaatsen in anderen zijn niet vaker actief als vrijwilliger of bloeddonor en geven net zoveel geld aan goede doelen als mensen die zichzelf als onvriendelijk omschrijven. Wel blijkt dat emotionele betrokkenheid bij anderen samengaat met hogere giften aan goede doelen. De meest emotioneel betrokken Nederlanders geven per jaar ongeveer € 85 meer aan goede doelen dan de minst 'empathische' Nederlanders. Vergeleken met de invloed kerkelijkheid en opleidingsniveau is dit echter een klein verschil. Nederlanders die minstens éénmaal per maand naar de kerk gaan geven gemiddeld zo'n € 220 per jaar meer aan maatschappelijke organisaties dan onkerkelijke Nederlanders. De invloed van het opleidingsniveau is ook groot: wie een HBO- of universitair diploma heeft, geeft gemiddeld € 120 meer, rekening houdend met verschillen in inkomen. Het verschil tussen de giften van de 10% hoogste en laagste inkomens is overigens niet zo groot, ongeveer € 70.

De conclusies zijn opmerkelijk omdat vrijgevigheid en maatschappelijke betrokkenheid vaak met altruïstische motieven en andere persoonlijke overwegingen in verband gebracht worden. Het blijkt echter dat mensen meestal als vrijwilliger of donateur bij maatschappelijke organisaties betrokken raken via anderen uit hun sociale omgeving. Sociale druk speelt hierbij een grote rol. Hoe hechter de relatie is met iemand die vraagt om een bijdrage van tijd of geld, hoe vaker mensen op zo'n verzoek ingaan. Maar mensen maken ook vaker geld over naar goede doelen via acceptgiro's als ze denken dat er in hun omgeving meer mensen zijn die het doel sympathiek vinden. Verder hebben ouders een grote invloed. Wanneer kinderen in hun jeugd van hun ouders het 'goede voorbeeld' kregen doordat ouders vrijwilligerswerk deden is de kans groter dat zij later als volwassene zelf ook vrijwilligerswerk gaan doen, zo blijkt uit het onderzoek.

Opmerkelijk is ook dat de invloed van persoonlijkheid en een altruïstische instelling niet groter wordt als geven minder kost. Altruïsme is geen luxe die voorbehouden is aan een welgestelde elite, en in tegenstelling tot bedrijven gaan burgers niet of nauwelijks bezuinigen op hun donaties als het economisch tij tegenzit. Ook het idee dat mensen vaker geven op grond van hun persoonlijke motieven als ze minder bloot staan aan sociale druk klopt niet. Karaktereigenschappen en andere persoonlijke voorkeuren bepalen wel bij welke soort organisatie mensen zich aansluiten. Meer altruïstisch ingestelde mensen zijn minder vaak lid van sportclubs en juist vaker van ideële organisaties. Vrijwilligers in kerken staan minder open voor nieuwe ervaringen en verplaatsen zich minder gemakkelijk in andermans positie, terwijl extraverte mensen vaker actief zijn als vrijwilliger voor niet-religieuze organisaties.

De promotie vindt plaats op 17 september 2004, 12.45, Academiegebouw Universiteit Utrecht (Domplein).

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met René Bekkers, ICS/Sociologie, Faculteit Sociale Wetenschappen, Universiteit Utrecht, op telefoon 030 253 1827, of via e-mail: r.bekkers@fss.uu.nl

Een uitgebreide samenvatting van het proefschrift is te vinden op de website van René Bekkers, op <http://www.fss.uu.nl/soc/homes/bekkers>

Postadres: René Bekkers, ICS/Sociologie, Faculteit Sociale Wetenschappen, Universiteit Utrecht, Heidelberglaan 2, 3584 CS Utrecht.

Bezoekadres: De Uithof, Willem C. van Unnik Gebouw, Kamer K14.17.