

SAMENVATTING

Meer dan tachtig procent van de Nederlandse huishoudens geeft geld aan 'goede doelen'. Ongeveer één derde van de Nederlanders is regelmatig actief als onbetaald vrijwilliger voor een vereniging. Eén op de zes Nederlanders heeft besloten zijn of haar organen voor transplantatie of de wetenschap ter beschikking te stellen na de dood. En ongeveer één op de twintig Nederlanders geeft minstens één keer per jaar bloed bij de bloedbank. Geefgedrag – het geven van geld aan goede doelen, het geven van bloed, van organen, en het geven van tijd door vrijwilligerswerk – heet ook wel prosociaal gedrag. Het gaat om bijdragen aan collectieve goederen: zij vragen een persoonlijk offer van de gever, waarvan de baten ten goede komen aan groepen burgers of de samenleving als geheel.

Wie geeft er eigenlijk tijd, geld, bloed en organen? En waarom geven deze mensen tijd, geld, bloed en organen ten bate van anderen, als dat ten koste van henzelf gaat? Dit proefschrift bestudeert deze vragen vanuit twee verschillende disciplines in de sociale wetenschappen: vanuit de sociologie, en vanuit de sociale en persoonlijkheidspsychologie.

Hoofdstuk 1: "Inleiding"

Hierin presenteer ik de twee verschillende benaderingen van geefgedrag. De socioloog beargumenteert dat in de sociale omstandigheden waarin mensen leven de belangrijkste factoren te vinden zijn die hun geefgedrag beïnvloeden. Mensen worden immers vaak gevraagd om een bijdrage te leveren aan een vereniging of aan de samenleving als geheel door hun vrienden, familieleden, of door anderen in hun omgeving. Mensen houden elkaar voor dat het een goede zaak is om bij te dragen, wat sociale druk oplevert. Wie in een omgeving leeft waarin die druk sterker is, zal vaker een bijdrage leveren. De psycholoog echter beargumenteert dat in allerlei soorten sociale situaties sommige mensen nu eenmaal sneller geneigd zijn om een bijdrage te leveren omdat zij meer sociaal zijn ingesteld of een 'altruïstische persoonlijkheid' hebben. Zij zijn meer hulpvaardig, meelevend, en beter in staat om zich te verplaatsen in mensen die het moeilijk hebben, terwijl anderen eerder hun plichten ontwijken, negeren, of vergeten. De psychologische verklaring is aantrekkelijk omdat zij suggereert dat mensen hun geefgedrag baseren op hun persoonlijke voorkeuren en waarden, wat hen een individuele verantwoordelijkheid geeft. De sociologische verklaring is minder populair omdat niemand een slaaf wil zijn van zijn of haar sociale omgeving. We weten echter heel weinig van de relatieve sterkte van de invloed van persoonlijkheidskenmerken en sociale omstandigheden op geefgedrag. En we weten nog minder over de combinatie van persoonlijkheidskenmerken en sociale omstandigheden. Wanneer baseren mensen hun geefgedrag op hun persoonlijke voorkeuren en waarden? In dit proefschrift worden keer op keer twee mogelijke antwoorden getoetst op deze vraag. Het eerste

antwoord is de 'lage kosten-hypothese', die voorspelt dat mensen hun geefgedrag sterker baseren op hun persoonlijke voorkeuren wanneer de kosten daarvan lager zijn. Het tweede antwoord is de 'zwakke situatie-hypothese', die voorspelt dat mensen hun geefgedrag sterker baseren op hun persoonlijke voorkeuren wanneer hun sociale omgeving daar meer ruimte voor geeft, bijvoorbeeld wanneer de sociale normen niet zo duidelijk zijn en wanneer het geefgedrag moeilijker waargenomen kan worden door anderen. Zulke situaties worden in de psychologie zwakke situaties genoemd. Om de lage kosten-hypothese en de zwakke situatie-hypothese te toetsen, heb ik een combinatie van verschillende onderzoeksmethoden gebruikt. Sociologen hebben geefgedrag voornamelijk bestudeerd met grootschalige enquêtes onder willekeurige bevolkingssteekproeven, en hebben laten zien dat er grote verschillen zijn in geefgedrag tussen sociale groepen. Psychologen hebben geefgedrag vooral in experimenten bestudeerd, in het laboratorium en op straat. Hoewel de interne validiteit van deze experimenten hoog is, wordt de externe validiteit ervan vaak beperkt door het gebruik van specifieke groepen als proefpersonen zoals studenten of voorbijgangers en door het gebruik van wereldvreemde, abstracte keuzesituaties, zoals in het onderzoek naar samenwerking in sociale dilemma's. Terwijl sociologische studies gewoonlijk geen vragen over persoonlijkheidskenmerken bevatten, wordt in psychologische studies gewoonlijk geen rekening gehouden met de sociale omstandigheden waarin proefpersonen leven en zijn opgegroeid. In dit proefschrift doe ik verslag van vijf studies waarin de voordelen van psychologische en sociologische onderzoeksmethoden worden gecombineerd. Ik onderzoek de invloed van persoonlijkheidskenmerken en sociale omstandigheden op voorbeelden van geefgedrag in het 'echte leven', onder een grote steekproef van de Nederlandse bevolking.

Hoofdstuk twee: "Geven en vrijwilligerswerk in Nederland"

Hier presenteer ik de gegevens die gebruikt worden in de hoofdstukken drie tot en met zeven. Deze gegevens zijn afkomstig uit de Familie-enquête van de Nederlandse Bevolking 2000 (FNB2000, in het Engels Family Survey of the Dutch Population 2000, FSDP2000). Dit is een landelijke huishouden-enquête die door collega's van het ICS Nijmegen (De Graaf, De Graaf, Kraaijkamp & Ultee, 2000) is gehouden onder een steekproef van 1587 Nederlanders. Hoofdstuk twee beschrijft de omvang van het geefgedrag: hoeveel geld de respondenten geven aan 'goede doelen', hoeveel er vrijwilligerswerk doen, bloed geven, en organen ter beschikking stellen. De cijfers uit de Familie-enquête worden vergeleken met cijfers uit andere bronnen, zoals administraties en het 'Geven in Nederland'-onderzoek van de Vrije Universiteit (Schuyt, 2003). De beschreven vormen van geefgedrag zijn de afhankelijke variabelen in de hoofdstukken vier tot en met zeven. Appendix A geeft meer gedetailleerde informatie over de opzet van de enquête, de steekproeftrekking, en de vragenlijsten die gebruikt zijn om de onafhankelijke variabelen te meten – de sociale omstandigheden waarin mensen leven en zijn opgegroeid en hun

Samenvatting

persoonlijkheidskenmerken. Om de invloed van persoonlijkheidskenmerken te bestuderen heb ik een standaardvragenlijst gebruikt die bekendstaat als het 'Vijf Factoren Model'. Bovendien heb ik meer specifieke vragen gesteld over sociale waardenoriëntaties en empathie dat bestaat uit cognitief inlevingsvermogen en emotioneel medeleven met anderen.

Hoofdstuk drie: "Wie geeft wat en waarom? Een quasi-experimenteel onderzoek naar sociale dilemma's"

Hier bestudeer ik hoe kenmerken van de situatie waarin mensen beslissen over het bijdragen aan collectieve goederen de bereidheid beïnvloeden om tijd en geld te geven. Dit hoofdstuk is gebaseerd op een vignettenexperiment dat in de FNB2000 is opgenomen. In het experiment beoordeelden de respondenten acht hypothetische situaties waarin een bijdrage van tijd of geld werd gevraagd: zij gaven de kans aan dat ze in zo'n situatie geld of tijd zouden geven. In het experiment werden willekeurige combinaties van vier aspecten gemaakt: (1) de materiële kosten, (2) de sociale afstand tot degene die om een bijdrage vraagt, (3) de psychologische afstand tot degenen die uiteindelijk van de bijdrage profiteren, en (4) de effectiviteit van een bijdrage. De resultaten van het experiment laten zien dat de sociale afstand tot degene die het verzoek doet de belangrijkste factor is die de kans op een bijdrage beïnvloedt: mensen geven eerder geld of tijd naarmate het verzoek gedaan wordt door iemand die hen nader staat. Van de kenmerken van de respondenten die meegenomen werden bleek vooral een hoger opleidingsniveau de kans op een bijdrage te verhogen. Persoonlijkheidskenmerken bleken minder sterk samen te hangen met de kans op een bijdrage. Van de persoonlijkheidskenmerken bleek het emotionele aspect van empathie het sterkste samen te hangen met de kans op een bijdrage.

Hoofdstuk vier: "Anonieme giften: persoonlijke beslissingen, sociale achtergronden"

Hierin heb ik donaties aan onbekenden bestudeerd. Geldelijke giften aan goede doelen, donaties van bloed en organen komen ten goede aan onbekende anderen die niet in staat zijn om iets terug te geven. Volgens de zwakke situatie-hypothese zou de invloed van persoonlijkheidskenmerken het grootste moeten zijn voor dit type geefgedrag. De resultaten van de statistische analyses laten echter zien dat anonieme giften het sterkste samenhangen met sociale omstandigheden. Een hoger opleidingsniveau verhoogt de kans op het geven van geld, bloed, en organen. Een hogere frequentie van kerkbezoek verhoogt giften aan goede doelen, maar verlaagt de kans op orgaandonatie. Persoonlijkheidskenmerken hadden grillige en relatief zwakke effecten. Opnieuw bleek het emotionele aspect van empathie het belangrijkste. Echter, de invloed daarvan bleef beperkt tot geldelijke giften.

De hoofdstukken vijf, zes en zeven gaan over verschillende vormen van activiteit in vrijwillige verenigingen. De resultaten van deze hoofdstukken geven

aanleiding tot gelijkaardige conclusies als in hoofdstuk vier over anonieme giften. Vrijwillige verenigingen worden sterker gesteund en bevolkt door mensen uit specifieke sociale omgevingen (mensen met een hoger opleidingsniveau, een sterkere religieuze betrokkenheid, en inwoners van kleinere plaatsen) en niet zozeer door mensen met specifieke persoonlijkheidskenmerken.

Hoofdstuk vijf: “Deelname aan vrijwillige verenigingen: een kwestie van hulpbronnen, persoonlijkheid of allebei?”

Hierin bestudeer ik lidmaatschap en vrijwilligerswerk in verenigingen. Omdat deze vormen van pro sociaal gedrag gemakkelijker waarneembaar zijn en kunnen leiden tot gegeneraliseerde reciprociteit, werd verwacht dat de beschikbaarheid van hulpbronnen sterker met verenigingsactiviteit samen zou hangen dan met anonieme giften. Dit bleek echter niet het geval. Net als anonieme giften blijkt lidmaatschap en vrijwilligerswerk in verenigingen vooral samen te hangen met sociale omstandigheden, opnieuw met name het opleidingsniveau en de mate van religiositeit. De persoonlijkheidskenmerken van actieve burgers zijn minder duidelijk dan hun hulpbronnen. Persoonlijkheidskenmerken hebben vaak verschillende effecten op verschillende vormen van participatie. Leden van vrijwillige verenigingen zijn sterker emotioneel meelevend dan niet-leden, minder netjes, en iets meer open voor nieuwe ervaringen. Emotionele stabiliteit is vooral kenmerkend voor mensen die lid zijn van meerdere verenigingen tegelijkertijd en vrijwilligerswerk doen. Vrijwilligers zijn ook meer extravert en staan meer open voor nieuwe ervaringen.

Hoofdstuk zes: “Verschuivende achtergronden van verenigingsparticipatie in Nederland”

Hierin beantwoord ik (samen met co-auteur Nan Dirk de Graaf) hoe het kan dat deelname aan verenigingen in de afgelopen decennia niet is afgenomen, terwijl de kerkelijkheid wel sterk is teruggelopen. Kerkelijke betrokkenheid is in het verzuilde Nederland altijd de belangrijkste factor die deelname in verenigingen bepaalde. In de afgelopen veertig jaar zijn er vele seculiere verenigingen (natuur- en milieuorganisaties, sport clubs, muziek- en theaterverenigingen) opgekomen, die de afname in lidmaatschappen van verzuilde verenigingen (vakbonden, politieke partijen) gecompenseerd hebben. In dit hoofdstuk onderzoeken we hoe de aard van de verenigingsparticipatie in Nederland veranderd is door de kenmerken van leden van verzuilde en seculiere organisaties met elkaar te vergelijken. We bespreken drie elkaar aanvullende theorieën: (1) collectieve actie-theorie, (2) Inglehart's theorie over postmaterialisme, (3) het ‘Vijf factoren model’ uit de persoonlijkheidspsychologie. Volgens de ‘logica van collectieve actie’ gaan mensen eerder over tot lidmaatschap als dat voor hen ook iets oplevert. De voorspelling op grond van deze theorie is dat seculiere verenigingen vaker gebruik maken van selectieve prikkels om leden te werven, vooral onder jongeren. Deze theorie gaat

Samenvatting

echter niet op voor alle seculiere verenigingen, zoals voor natuur- en milieuorganisaties. Deze verenigingen zijn aantrekkelijk voor mensen met postmaterialistische waardenoriëntaties. De opkomst van het postmaterialisme zou de afname in verzuilde participatie gecompenseerd kunnen hebben. Tenslotte bespreken we het argument dat seculiere verenigingen gegroeid zijn die aantrekkelijk zijn voor mensen die extravert zijn en open staan voor nieuwe ervaringen, en dat deze persoonlijkheidskenmerken sterker verspreid zijn geraakt onder de Nederlandse bevolking. De resultaten van de analyses geven steun aan deze laatste voorspelling, maar niet aan het argument dat seculiere participatie sterker gebaseerd is op persoonlijkheidskenmerken dan deelname aan verzuilde verenigingen. We vinden wel bevestiging voor de collectieve actie-theorie en de theorie over postmaterialisme. Sommige seculiere verenigingen zijn gegroeid omdat ze meer selectieve prikkels bieden aan hun leden. Andere seculiere verenigingen zijn ondanks een gebrek aan deze prikkels toch gegroeid omdat ze aantrekkelijk zijn voor postmaterialisten, en het aandeel postmaterialisten in Nederland de laatste decennia is gegroeid. Tenslotte bleek dat vooral de toename van het opleidingsniveau en in mindere mate ook de verspreiding van extraversie voor een stabiel aanbod van leden en vrijwilligers heeft gezorgd.

Hoofdstuk zeven: “De intergenerationele overdracht van vrijwilligerswerk”

Hierin bestudeer ik de invloed die ouders hebben op het vrijwilligerswerk van hun kinderen door hen het ‘goede voorbeeld’ te geven. Als ouders vrijwilligerswerk doen wanneer hun kinderen jong zijn, volgen die kinderen dat voorbeeld dan later als ze volwassen geworden zijn? En als dat zo is, hoe kan de invloed van ouders dan verklaard worden? Is het echt een gevolg van het goede voorbeeld, of is het een bijproduct van andere typen van intergenerationele overdracht van ouders op kinderen, zoals de overdracht van religiositeit, hulpbronnen, of persoonlijkheidskenmerken? De resultaten van de statistische analyses leveren bewijs dat er een intergenerationele overdracht van vrijwilligerswerk is, maar laten ook zien dat deze overdracht vaak het bijproduct is van andere vormen van overdracht. De overdracht van vrijwilligerswerk voor religieuze organisaties blijkt een bijproduct te zijn van de overdracht van religiositeit, en de overdracht van verzuild vrijwilligerswerk blijkt een bijproduct van de overdracht van sociale status en religiositeit. Toch is de overdracht van vrijwilligerswerk van ouders op kinderen niet alleen maar een bijproduct van andere vormen van intergenerationele overdracht. Kinderen van ouders die vrijwilligerswerk deden voor religieuze of verzuilde verenigingen doen als volwassene later zelf ook vaker vrijwilligerswerk voor seculiere organisaties, ook als rekening gehouden wordt met de overdracht van religiositeit, opleidingsniveau, beroepsstatus, en persoonlijkheidskenmerken. De invloed van ouders bleek niet te verminderen als kinderen minder contact hebben met hun ouders. Dit resultaat laat zien dat de invloed van ouders waarschijnlijk niet door directe sociale druk verloopt. Het hoofdstuk laat ook zien dat de

persoonlijkheidskenmerken van vrijwilligers in verschillende soorten verenigingen nogal verschillend zijn. Vergeleken met niet-vrijwilligers zijn vrijwilligers voor religieuze verenigingen meer extravert, minder open voor nieuwe ervaringen, minder in staat om zich te verplaatsen in anderen, maar meer medelevend; vrijwilligers voor verzuilde verenigingen zijn emotioneel stabiel, meer open voor nieuwe ervaringen en meer medelevend; en vrijwilligers voor seculiere verenigingen tenslotte zijn meer extravert en meer open voor nieuwe ervaringen. Deze patronen kwamen in hoofdstuk vijf niet boven water omdat daarin alle soorten vrijwilligers samengevoegd waren.

Hoofdstuk acht: “Conclusie en discussie”

Deze omvat de resultaten van de voorgaande empirische hoofdstukken samen en geeft antwoord op de probleemstellingen van dit proefschrift. De eerste probleemstelling was:

P1. In welke mate kan geefgedrag worden verklaard door prosociale motieven en andere persoonlijkheidskenmerken en door de sociale omstandigheden waarin mensen leven?

Het antwoord op deze probleemstelling is dat geefgedrag voornamelijk een kwestie is van sociale omstandigheden, en niet zozeer van persoonlijkheidskenmerken. Gemiddeld wordt ongeveer 30% van de totale verklaarde variantie in de verschillende vormen van geefgedrag verklaard door persoonlijkheidskenmerken en sociale waardenoriëntaties. Het gaat dan met name om het emotionele aspect van empathie – medeleven. De hypothesen die voorspellen dat mensen die zichzelf omschrijven als vriendelijker, beter in staat om zich te verplaatsen in anderen en die prosociale waarden hebben vaker overgaan tot giften aan goede doelen, bloed donatie, orgaandonatie of vrijwilligerswerk gaan meestal niet op. De hypothesen over sociale omstandigheden daarentegen gaan meestal wel op. De meest karakteristieke eigenschappen van mensen die geld, tijd, bloed en organen geven zijn – in aflopende volgorde – hun hoger opleidingsniveau, hun sterker religiositeit, het wonen in een kleinere gemeente.

De tweede probleemstelling van dit proefschrift was:

P2. In welke omstandigheden zijn persoonlijkheidskenmerken en sociale waardenoriëntaties sterker verbonden met geefgedrag?

De lage kosten-hypothese en de zwakke situatie-hypothese blijken onhoudbaar te zijn als antwoord op deze probleemstelling. De invloed van persoonlijkheidskenmerken is niet zo heel groot, maar wordt niet groter als de kosten van sociaal gedrag lager worden of de sociale druk minder groot wordt.

Samenvatting

Het is moeilijk om deze weerlegging te negeren door te wijzen op tekortkomingen in de toetsing van de hypothesen, omdat die in meerdere hoofdstukken op meerdere manieren is uitgevoerd. Het lijkt erop dat beide hypothesen simpelweg ongeldig zijn als algemene regels voor de omstandigheden waarin persoonlijkheidskenmerken een grotere invloed hebben. Dit betekent overigens niet dat de invloed van persoonlijkheidskenmerken volledig losstaat van die van sociale omstandigheden. Op diverse plaatsen in het proefschrift zijn onverwachte bevindingen gedaan die een nieuw licht werpen op de manier waarop persoonlijkheidskenmerken en sociale omstandigheden met elkaar verweven zijn. In hoofdstuk vijf en zeven blijkt bijvoorbeeld dat de invloeden van het emotionele aspect van empathie en emotionele stabiliteit vaak verdwijnen als rekening gehouden wordt met respectievelijk kerkgang en het opleidingsniveau. Deze resultaten suggereren dat een kerkelijke omgeving aantrekkelijker is voor empathische mensen, en dat emotionele stabiliteit een pré is voor het behalen van een hogere opleiding. Ook de invloed van andere persoonlijkheidskenmerken verloopt gedeeltelijk via sociale omstandigheden. In toekomstig onderzoek moet daarom ten eerste sterker rekening gehouden worden met de mogelijkheid dat mensen met specifieke persoonlijkheidskenmerken voorkeuren hebben voor specifieke sociale situaties. Ten tweede moet in toekomstig onderzoek uitgezocht worden waarom geefgedrag zo sterk toeneemt met het behaalde opleidingsniveau. In dit proefschrift was geen ruimte om dit uit te zoeken, hoewel de Familie-enquête van de Nederlandse Bevolking daar wel mooi materiaal voor biedt. In de toekomst hoop ik daarmee aan de slag te gaan. Een derde punt dat in toekomstig onderzoek meer aandacht verdient is het dynamische karakter van participatie in verenigingen. Het is waarschijnlijk dat de invloed van persoonlijkheidskenmerken en sociale omstandigheden verschilt in diverse stadia van deelname. Cross-sectionele enquêtes bieden echter te weinig mogelijkheden om dit te analyseren en om oorzaken en gevolgen van participatie netjes uit elkaar te houden. Longitudinale studies zoals het 'Geven in Nederland Panel Survey' zijn daarvoor beter geschikt.