

'Nee heb je, ja kun je krijgen'

DE EFFECTIVITEIT VAN FONDSSENWERVINGS- EN REKRUTERINGSSTRATEGIEËN VAN
MAATSCHAPPELIJKE ORGANISATIES

René Bekkers
ICS/Sociologie
Universiteit Utrecht
R.Bekkers@fss.uu.nl

INLEIDING

Deelname aan maatschappelijke organisaties, zoals vakbonden, politieke partijen, levensbeschouwelijke organisaties, natuur-, milieu- en mensenrechten organisaties, sportverenigingen, hobbyclubs, is ongelijk verdeeld over de bevolking (Kraaykamp, 1996). Degenen die over meer hulpbronnen beschikken zijn vaker en intensiever betrokken (Kraaykamp, 1996), net als in de VS (Brady, Verba & Schlozman, 1995; Wilson, 2000). Het gaat dan niet alleen over hulpbronnen in de vorm van financieel en menselijk kapitaal, maar ook over sociaal kapitaal (Coleman, 1990; Putnam, 2000). Een groter arsenaal aan deze drie vormen van kapitaal gaat niet alleen samen met een grotere betrokkenheid in de vorm van lidmaatschappen en vrijwilligerswerk, maar ook in de vorm van geldelijke bijdragen (Bekkers, 2004). Doorgaans wordt de rol van hulpbronnen verklaard vanuit de afweging die de burger maakt bij een verzoek om een bijdrage. Het is eenvoudiger om een bijdrage te leveren met een groter arsenaal aan financieel, menselijk en sociaal kapitaal achter de hand (Wilson, 2000). Een tweede verklaring voor het belang van hulpbronnen gaat niet uit van de afweging die de burger maakt, maar van de afweging die de maatschappelijke organisatie maakt bij het zoeken naar burgers die een bijdrage willen leveren (Brady, Schlozman & Verba, 1999). In een grote meerderheid van de gevallen gaat immers aan een bijdrage een inspanning van een maatschappelijke organisatie vooraf. De 200 grootste 'goede doelen' in Nederland, waarvan de boeken meegelezen worden door het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF), besteedden in 2002 zo'n €135,6 miljoen aan fondsenwerving (CBF, 2003). Dat is 14.9% van de totale opbrengst (€912,9 miljoen). Er is weinig bekend over de manier waarop deze gelden besteed worden, en hoe effectief de gebruikte fondsenwervingstrategieën zijn. Nog minder is bekend over wat maatschappelijke organisaties doen om aan vrijwilligerskrachten te komen, omdat daar geen administratie van bijgehouden wordt. Zeker is wel dat een meerderheid van de vrijwilligers niet op eigen initiatief aan vrijwilligerswerk begon, maar daarvoor gevraagd werd (Bekkers, 2002). Het ligt voor de hand dat maatschappelijke organisaties proberen om de bijdragen te maximaliseren tegen zo laag mogelijke kosten. Daarom zullen maatschappelijke organisaties proberen hun verzoeken om bijdragen te richten op degenen waarvan ze steun verwachten.

Deze bijdrage onderzoekt de rol van maatschappelijke organisaties in het tot stand komen van sociale ongelijkheid in participatie. In welke mate kan de invloed van toegang tot financieel, menselijk en sociaal kapitaal op participatie in maatschappelijke organisaties verklaard worden door de selectieve mobilisatiestrategieën van maatschappelijke organisaties? Deze verklaringsvraag veronderstelt dat maatschappelijke organisaties actief zijn in het werven van donateurs en vrijwilligers en dat zij hun wervingsacties richten op burgers die sterker geneigd zijn tot participatie en waardevoller zijn voor de organisatie. Daarom wordt in het empirische gedeelte van deze bijdrage eerst een beschrijving gegeven van de strategieën die maatschappelijke organisaties gebruiken om nieuwe vrijwilligers te rekruteren en om fondsen te werven, hoe effectief deze strategieën zijn, en hoe selectief ze worden toegepast. Voordat deze empirische vragen aan de orde komen wordt een beschrijving gegeven van twee theorieën die de rol van hulpbronnen voor participatie in maatschappelijke organisaties verklaren.

THEORIE

De hulpbronnentheorie

De hulpbronnentheorie van Wilson & Musick (1997; Wilson, 2000) verklaart waarom steun aan maatschappelijke organisaties vaker wordt gegeven door degenen die over meer hulpbronnen beschikken. De centrale hypothese in deze verklaring luidt als volgt: hoe groter het arsenaal aan hulpbronnen dat beschikbaar is, hoe kleiner de kosten van een bijdrage aan een maatschappelijke organisatie zijn, en hoe groter de kans is dat een bijdrage geleverd wordt. Bijkomende veronderstellingen in de hulpbronnentheorie zijn dat financieel, sociaal en cultureel kapitaal belangrijke hulpbronnen zijn. De beschikbaarheid van financieel kapitaal door een hoger inkomen verlaagt bijvoorbeeld de materiële kosten van een donatie. Een donatie van €25 aan een goed doel is kostbaarder voor een huishouden met een modaal inkomen dan voor huishoudens die het dubbele verdienen. Hetzelfde geldt voor vrijwilligerswerk: wie met betaald werk per uur €50 verdient is minder geneigd zijn arbeid gratis ter beschikking te stellen van een maatschappelijke organisatie dan wie de helft daarvan verdient (Lindeman, 1995). Doorgaans zijn de materiële kosten van participatie groter dan de materiële opbrengsten omdat er simpelweg geen materiële opbrengsten zijn, tenminste niet op korte termijn. Het hogere niveau van participatie in maatschappelijke organisatie onder hoger opgeleiden is in tegenspraak met een theorie die alleen naar materiële hulpbronnen kijkt, omdat een hogere opleiding doorgaans gepaard gaat met een hoger uurloon (Freeman, 1997). Daarom beschouwt de hulpbronnentheorie niet alleen financieel en menselijk kapitaal als relevante hulpbronnen, maar ook sociaal en cultureel kapitaal (Wilson & Musick, 1997). De veronderstellingen over sociaal kapitaal in de hulpbronnentheorie bouwen voort op oude inzichten over norm-conform gedrag, zoals die vervat zijn in de integratietheorie van Durkheim (1897; Ultee, Arts & Flap, 2003; Van Tubergen, Te Grotenhuis & Ultee, 2004). Individuen in hechtere gemeenschappen ondervinden meer nadeel van het veronachtzamen van plichten jegens de gemeenschap. Participatie in maatschappelijke organisaties wordt doorgaans als een plicht gezien (Dekker, 1999). De grotere activiteit van kerkelijken in maatschappelijke organisaties is grotendeels toe te schrijven aan de sociale druk die gepaard gaat met de hogere mate van integratie (Bekkers, 2000; 2003; Dekker & De Hart, 2002). De integratiehypothese verklaart niet alleen verschillen tussen religieuze denominaties op het meso-niveau, maar kan ook op het individuele niveau toegepast worden. Naarmate de bindingen tussen degene die een verzoek doet om participatie en de gevraagde persoon sterker zijn, is de kans groter dat de gevraagde in zal stemmen met het verzoek (Bekkers, 2004; Snow et al., 1980). Verzoeken om participatie worden vaker gehonoreerd wanneer zij via sterke bindingen gedaan worden omdat een afwijzing bedreigend kan zijn voor de relatie met de vrager. Dit geldt naar verwachting nog sterker wanneer het verzoek gedaan wordt in een omgeving waarin vrijwilligerswerk sterk gewaardeerd wordt.

De hulpbronnentheorie is problematisch op het punt van de rol van het 'cultureel kapitaal'. Wilson & Musick (1997) definiëren voorkeuren voor het helpen van anderen als een vorm van 'cultureel kapitaal'. Het is echter onduidelijk hoe deze voorkeur een individuele hulpbron is die de kosten van participatie vermindert. Het ligt meer voor de hand om individuele voorkeuren voor participatie als exogene factoren te beschouwen die de hoogte van de opbrengsten bepaalt. Ook de operationalisatie van 'cultureel kapitaal' door religieuze participatie is problematisch. De invloed van religie op vrijwilligerswerk verloopt juist grotendeels *niet* via opvattingen over maatschappelijke plichten, maar via de sociale druk om deze opvattingen om te zetten in daadwerkelijke participatie.

De selectieve mobilisatietheorie

Een andere theorie die verklaart waarom hulpbronnen van belang zijn voor participatie in maatschappelijke organisaties gaat uit van de inspanningen die maatschappelijke organisaties verrichten om steun te verwerven. De centrale hypothese in deze verklaring luidt: naarmate burgers over een groter arsenaal aan hulpbronnen beschikken, zijn ze aantrekkelijker als sympathisanten voor een maatschappelijke organisatie, en zullen maatschappelijke organisaties grotere inspanningen verrichten om hen te werven (en te behouden) als

sympathisanten. Bovendien zijn mensen met meer hulpbronnen in veel gevallen gemakkelijker te mobiliseren, omdat participatie voor hen lagere kosten met zich meebrengt. Maatschappelijke organisaties zullen bij de mobilisatie van sympathisanten rationeel te werk gaan: zij zullen tegen zo laag mogelijke kosten de steun van burgers met veel hulpbronnen proberen te verwerven (en te behouden). Dit betekent dat organisaties hun inspanningen richten op degenen die gemakkelijk te mobiliseren zijn omdat zij sterker geneigd zijn tot participatie en op degenen die waardevoller zijn voor de organisatie. Een grotere toegang tot hulpbronnen vergroot beide zaken. Het inzetten van reeds actieve vrijwilligers om nieuwe vrijwilligers en geldelijke bijdragen te verwerven is in veel gevallen de goedkoopste manier van mobilisatie: hiermee worden geen of nauwelijks kosten gemaakt voor personeel, en een persoonlijke benadering is effectiever dan een onpersoonlijke. Ook vrijwilligers besparen weer op zoekkosten in hun pogingen nieuwe vrijwilligers te vinden: ze zullen over het algemeen beginnen met zoeken in hun eigen netwerk. Wie zich in een netwerk bevindt waarin meer vrijwilligers te vinden zijn, zal vaker gevraagd worden (Bekkers, 2000). Dit geeft aanleiding tot de verwachting dat mensen met grotere sociale netwerken meer kans lopen om gevraagd te worden: zij zijn immers gemakkelijker bereikbaar voor mobilisatienetwerken (Klandermans, 1987). Verder kan verondersteld worden dat mensen die een partner hebben die vrijwilligerswerk doet of die dezelfde kenmerken hebben als reeds actieve vrijwilligers een grotere kans lopen om gevraagd te worden, omdat het principe van homofilie vaak de vorming van sociale netwerken regeert: mensen zoeken graag gelijkgestemden op (McPherson, Smith-Lovin & Cook, 2001). De netwerken van reeds actieve vrijwilligers zijn hierdoor ook een beperkende factor. Het zoeken in het eigen netwerk leidt wellicht niet tot een optimale identificatie van potentiële nieuwe vrijwilligers met zoveel mogelijk hulpbronnen. Huis-aan-huis collectanten zullen wellicht rationeler te werk gaan: zij kunnen eenvoudig potentiële donateurs identificeren met veel hulpbronnen door in wijken met veel (half-)vrijstaande huizen te collecteren, en wijken met flats te mijden. Hoewel persoonlijke verzoeken om geldelijke giften in huis-aan-huis collectes naar verwachting vaker gehonoreerd worden dan onpersoonlijke verzoeken per brief, worden in huis-aan-huis collectes over het algemeen kleinere bedragen gegeven dan per acceptgiro.

De selectieve mobilisatietheorie en de hulpbronnentheorie zijn geen elkaar uitsluitende alternatieven, maar vullen elkaar aan in de verklaring van sociale ongelijkheid in participatie. Volgens de selectieve mobilisatietheorie is het niet alleen zo dat de beschikking over hulpbronnen ertoe leidt dat participatie voor een individu minder kostbaar wordt, maar ook dat de beschikking over hulpbronnen de aandacht aantrekt van maatschappelijke organisaties die op zoek zijn naar donateurs en vrijwilligers. Individuen die sterker bereid zijn om bij te dragen aan maatschappelijke organisaties en die in staat zijn om meer bij te dragen zullen daardoor een grotere kans maken om gevraagd te worden om een bijdrage. De twee theorieën wijzen op de rol van hulpbronnen in diverse stadia van participatie (zie figuur 1). De hulpbronnentheorie gaat over de beslissing om wel of niet te participeren, en met name over hoe de mate van participatie. De selectieve mobilisatietheorie vestigt de aandacht op de rol van hulpbronnen voordat de eigenlijke participatie begonnen is.

Figuur 1. Drie stadia van participatie in maatschappelijke organisaties

<i>Selectieve mobilisatietheorie</i>	<i>Hulpbronnentheorie</i>	
1. Gevraagd worden	2. Wel of niet participeren	3. Mate van participatie
Ja ⇒	Ja ⇒	Veel of weinig
Nee	Nee ↓	
⇒ Geen bijdrage	⇒ Geen bijdrage	

De Amerikaanse politicologen Brady, Schlozman & Verba (1999) hebben de selectieve mobilisatietheorie getoetst voor politieke participatie in de VS. Zij vonden sterke bevestigingen voor de theorie. Hoger opgeleiden zijn niet alleen beter in staat en sterker bereid om politiek actief te zijn, maar worden daardoor ook vaker gevraagd. Mensen met hogere inkomens worden vaker om geldelijke bijdragen gevraagd, en geven ook meer. Mobilisatiestrategieën van politieke organisaties in de Verenigde Staten versterken daardoor de ongelijkheid in politieke participatie. De selectieve mobilisatietheorie is niet eerder getoetst voor andere soorten maatschappelijke organisaties, en ook niet eerder in Nederland. In Nederland is vooral onderzoek gedaan naar rekruteringsstrategieën van specifieke organisaties, zoals vakbonden en pacifistische bewegingen (Klandermand, 1987; Visser & Klandermand, 1993). Dit onderzoek is meestal gebaseerd op enquêtes onder leden of sympathisanten, soms aangevuld met een enquête onder een willekeurige steekproef van de bevolking. Het Nederlandse onderzoek bevestigt de bevinding uit Amerikaans onderzoek (Snow, Zurcher en Ekland-Olson, 1980) dat sociale netwerken cruciaal zijn voor de rekrutering van sympathisanten en vrijwilligers. Het is echter onduidelijk wat de consequenties zijn van selectieve mobilisatiestrategieën voor de ongelijkheid in de participatie in maatschappelijke organisaties. Is het zo dat lager opgeleiden minder vaak participeren in maatschappelijke organisaties omdat ze ook minder vaak gevraagd worden? Daarnaast is onduidelijk of de mechanismen die spelen bij politieke organisaties ook werkzaam zijn bij andere organisaties, en hoe wijd verspreid mobilisatiepogingen eigenlijk zijn. Deze bijdrage richt zich op die vragen.

DATA EN METHODE

Gebruikte gegevens

In deze bijdrage worden gegevens gebruikt van het onderzoek 'Geven in Nederland' (voortaan afgekort als GIN; voor een beschrijving van het onderzoeksprogramma zie Schuyt, 2003). Dit onderzoek wordt elke twee jaar gehouden door de Vrije Universiteit. De gebruikte gegevens zijn in mei 2002 verzameld onder een steekproef van 1.964 Nederlanders uit de ruim 72.000 personen van 18 jaar en ouder die deelnemen aan het [Capi@home](#) panel van TNS/NIPO. De groep van 1.964 respondenten bestaat uit een aselechte steekproef van 1.707 Nederlanders - die representatief is voor de Nederlandse bevolking naar geslacht, leeftijd, opleidingsniveau en woonplaats - en een extra groep van 257 protestants-christelijke Nederlanders. We hebben de oververtegenwoordiging van deze groep gecompenseerd door een wegingsfactor toe te passen waar dat nodig was om uitspraken te kunnen doen over de gehele Nederlandse bevolking. De ondervraagden hebben op hun eigen computer een enquête ingevuld die hen door het NIPO was toegezonden. Omdat hierbij geen interviewer aanwezig was, zoals wel het geval is bij een persoonlijk ('face-to-face') interview of een telefonische enquête, is de kans op sociaal wenselijke antwoorden kleiner.

De meting van bijdragen aan maatschappelijke en goede doelen

Het in kaart brengen van bijdragen aan maatschappelijke en goede doelen is niet eenvoudig. Wat geldt als een 'maatschappelijk' of 'goed doel' is wellicht onduidelijk, zowel als het gaat om giften van geld als om vrijwilligerswerk. Bij vragen over geldelijke giften is de kans groot dat kleine giften (bijvoorbeeld in huis-aan-huis collectes) niet gerapporteerd worden als eenvoudigweg gevraagd wordt wat men in het afgelopen jaar heeft gegeven (zoals bijvoorbeeld in Bekkers, 2004).

Om het geheugenprobleem voor wat betreft geldelijke giften te verminderen zijn twee methoden gebruikt. De eerste methode is het aanbieden van de vragenlijst in een aantal weekenden in de maand mei. Normaal gesproken hebben Nederlanders hun belastingaangifte voor 1 april ingeleverd en in mei van de belastingdienst weer teruggekregen. Dit zal met name degenen die grote giften doen en deze giften hebben opgevoerd als aftrekpost bij hun aangifte helpen om zich hun giften preciezer te herinneren. Bovendien wordt de vragenlijst in een weekend aangeboden. De vragenlijst hoeft niet in één keer worden ingevuld. Dit scheidt de mogelijkheid om navraag te doen bij overige leden van het huishouden en bankafschriften en/of

de belastingaangifte te bekijken. De tweede methode om het geheugenprobleem te verminderen is het gebruik van uitgebreide lijsten van doelen en methoden waarop geld ingezameld wordt. In de GIN-vragenlijst wordt de respondenten eerst een lijst van 24 manieren voorgelegd waarop zij wellicht geld gegeven hebben in het afgelopen kalenderjaar (2001). Vervolgens wordt aan de respondenten een lijst van tien sectoren getoond waarin 'goede doelen' actief zijn, en wordt voor elke sector een aantal voorbeelden gegeven van maatschappelijke organisaties. Voor elke sector wordt gevraagd of men aan organisaties in die sector gegeven heeft in het afgelopen kalenderjaar, en zo ja, hoeveel. Wanneer respondenten geen bedrag noemen worden deze 'giften' in de berekening van de jaarlijkse giften niet meegeteld omdat het waarschijnlijk om kleine bedragen gaat of om sociaal wenselijke antwoorden. Onderzoek naar methodes om geefgedrag te meten in de VS (Rooney, Steinberg & Schervish, 2001) heeft duidelijk gemaakt dat deze uitgebreide manier van vragen meer rapportages van donaties oplevert en hogere gegeven bedragen dan de eenvoudige vraag of men in het afgelopen jaar iets gegeven heeft, en zo ja hoeveel dan. Bovendien blijkt dat minder uitgebreide vraagmethodes tot een onderschatting van feitelijk gegeven bedragen leiden: mensen vergeten vooral kleine giften te rapporteren. Door de lijst met methoden waarop mensen donaties gedaan kunnen hebben eerst af te nemen worden respondenten geholpen zich hun giften in herinnering te brengen.

Om onduidelijkheid over wat meetelt als een 'maatschappelijk of goed doel' te verminderen bij de vraag over geldelijke giften worden in de lijst met sectoren namen van concrete organisaties genoemd. Bovendien worden bijdragen uitgesloten die winst op kunnen leveren (loterijen) of die rechtstreeks betalingen vormen voor diensten (zoals contributies voor sportverenigingen en ouderbijdragen aan scholen). In de inleiding bij de vragen over vrijwilligerswerk wordt vrijwilligerswerk gedefinieerd als 'onbetaalde werkzaamheden die u verricht ten behoeve van een organisatie of een groep. Het is niet voldoende om alleen maar lid te zijn van een organisatie of groep, wat telt is dat u in uw vrije tijd onbetaald werk verricht voor zo'n organisatie of groep. Met onbetaalde werkzaamheden bedoelen we werkzaamheden waarvoor u geen salaris of loon ontvangt maar eventueel wel een kleine onkostenvergoeding (bijvoorbeeld reiskostenvergoeding).'

In de analyses in de volgende paragraaf worden als 'gevers' gerekend: degenen die in minstens één sector een maatschappelijk doel zegden te steunen en daarbij een bedrag wisten te noemen. Volgens deze definitie gaf in 2001 82.1% van de huishoudens aan 'goede doelen'. Het gegeven bedrag is de som van alle in de lijst met sectoren genoemde bedragen. Het gemiddelde in 2001 gegeven bedrag was onder alle respondenten €15, onder de gevers €65. Giften zijn echter sterk rechts-scheef verdeeld: de mediaan onder alle respondenten was slechts €50, onder de gevers €75. Om een normale verdeling te verkrijgen werd een natuurlijke logaritme transformatie toegepast. Met een kleine gift wordt bedoeld: gevers die giften rapporteerden onder de mediaan. De respondenten die kleine giften deden worden ook wel 'kleine gevers' genoemd. Grote gevers zijn de respondenten die in 2001 'grote giften' deden van meer dan €75 in totaal. Om benaderingspogingen te meten werd aan de respondenten een lijst voorgelegd met de dertien meest voorkomende manieren waarop in 1999 gegeven werd (Schuyt, 2001) en werd gevraagd of men in de afgelopen twee weken op die manier was benaderd voor een bijdrage, en zo ja, of men ook iets gegeven had.

Als 'vrijwilligers' worden beschouwd: degenen die in minstens één sector onbetaald werk rapporteerden in de afgelopen 12 maanden (d.w.z. van mei 2002 tot mei 2003). Ook incidentele vrijwilligers (degenen die minder dan éénmaal per maand vrijwilligerswerk deden) zijn meegeteld, waardoor het percentage vrijwilligers vrij hoog uitkomt (55%). Nog eens 15.3% zei in het verleden vrijwilligerswerk te hebben gedaan. De overige 29.7% zei nog nooit vrijwilligerswerk te hebben gedaan. Op de vraag 'Bent u ooit gevraagd om vrijwilligerswerk te gaan doen?' antwoordde 41.1% met 'ja'. Degenen die zeiden ooit gevraagd te zijn, werd vervolgens gevraagd door wie ze gevraagd waren (antwoordmogelijkheden: door hun partner, een familielid, een vriend/kennis, collega, iemand anders, weet niet meer). Ook werd gevraagd of zijzelf én degene die het verzoek deed destijds lid waren van de vereniging waarvoor vrijwilligers gevraagd werden.

Onafhankelijke variabelen

Voor de toegang tot hulpbronnen werden de volgende indicatoren gebruikt in de analyse van benaderingspogingen en bijdragen aan maatschappelijke organisaties. Voor menselijk kapitaal wordt de hoogst voltooide opleiding gebruikt, gemeten in 7 categorieën, van lagere school tot wetenschappelijk onderwijs. Voor de beschikking over financieel kapitaal wordt het bruto huishoudinkomen gebruikt, oorspronkelijk gemeten in 29 categorieën en later gehercodeerd naar klassengemiddelde, waarbij inkomens boven €300,000 afgekapt. In de analyse van geldelijke giften werd een natuurlijke logaritme transformatie toegepast om de inkomenselasticiteit van giften te bepalen. Daarnaast is bekend of de respondenten een eigen huis bezitten (een dummyvariabele, geen eigen huis=0, wel=1). Eigen huisbezit duidt op het bezit van vermogen en financiële zekerheid in de toekomst. Clotfelter (1997) vond in de VS dat macro-economische fluctuaties in giften niet zozeer samenhangen met fluctuaties in inkomen, maar in vermogensrendementen. Daarnaast kan eigen huisbezit ook gezien worden als een indicator van het belang bij cohesie in de lokale gemeenschap. Huisbezitters zullen sterker geneigd zijn dan huurders om te investeren in contacten in de eigen woonomgeving om de economische waarde van het huis te beschermen. Als indicatoren voor toegang tot sociaal kapitaal worden gemeentegrootte, kerkbezoek en religieuze verbondenheid gebruikt. Helaas bevat het GIN-onderzoek van 2002 geen directe metingen van sociaal kapitaal in de vorm van vragen over sociale netwerken. In plaats daarvan wordt verondersteld dat inwoners van kleinere gemeenten, frequente kerkbezoekers en kerkelijke Nederlanders de beschikking hebben over meer sociaal kapitaal. Stedelingen hebben naar verwachting minder hechte netwerken waarin minder sociale controle bestaat dan plattelandsbewoners (Flap, 1999). Gemeentegrootte werd gemeten in duizenden inwoners. Kerkbezoekers worden ook geacht geïntegreerd te zijn in hechtere netwerken. Eerder onderzoek (Bekkers, 2000, 2003) toonde aan dat relaties van kerkbezoek met deelname aan vrijwilligerswerk en donaties aan maatschappelijke organisaties gedeeltelijk zijn terug te voeren op netwerkmechanismen zoals het gevraagd zijn en de sociale druk uit de omgeving. Kerkbezoek werd gemeten in vijf categorieën (vrijwel nooit, één of enkele malen per jaar, ongeveer één keer per maand, ongeveer één keer per week, vaker dan één keer per week). Sociale druk om bij te dragen aan maatschappelijke organisaties werd gemeten met de vraag 'In mijn sociale omgeving is het vanzelfsprekend dat je vrijwilligerswerk doet', met vijf antwoordmogelijkheden variërend van 'helemaal oneens' tot 'helemaal eens'. Religieuze verbondenheid werd gemeten met de zogenaamde tweetrapsvraagstelling, waarbij eerst gevraagd werd of de respondent zich beschouwde als lid van een kerk of geloofsgemeenschap, en zo ja welke dat was. Er werden achttien verschillende (sub)denominaties genoemd, die later werden gehercodeerd in de dummyvariabelen katholiek, hervormd, gereformeerd, en overig. Onkerkelijken vormen de referentiecategorie.

In de multivariate analyses wordt gecontroleerd voor geslacht (man=0, vrouw=1) en leeftijd (gemeten in jaren). Alle variabelen met minimaal ordinaal meetniveau zijn getransformeerd in z-scores om hun effecten in de diverse regressiemodellen onderling te kunnen vergelijken.

Regressiemodellen

De keuze van een passend regressiemodel voor de analyse van giften aan goede doelen is niet zo eenvoudig. Het probleem (naast het probleem van de niet-normale verdeling van gegeven bedragen) is dat er eigenlijk sprake is van twee beslissingen: ten eerste de beslissing om wel of niet te geven, en ten tweede, indien tot een donatie besloten wordt, de beslissing hoeveel gegeven wordt. De factoren die in deze twee beslissingen een rol spelen zijn niet noodzakelijkerwijs hetzelfde, en voorzover ze hetzelfde zijn, is het niet noodzakelijk dat ze in de twee beslissingen hetzelfde gewicht hebben. Voor vrouwen is de kans om iets gegeven te hebben bijvoorbeeld waarschijnlijk groter dan voor mannen omdat zij vaker thuis zijn als collectanten aanbellen, maar er is geen reden te veronderstellen dat vrouwen ook een groter bedrag geven aan een collectant dan mannen. Een ander voorbeeld is het effect van inkomen. Volgens de hulpbronnentheorie zou het inkomen een sterkere invloed moeten hebben op de hoogte van het gegeven bedrag dan op het wel of niet geven (Brady, Schlozman & Verba,

1999). Een laatste voorbeeld is het gevraagd worden om een donatie. Het ligt voor de hand dat gevraagd zijn een grote invloed zal hebben op het wel of niet geven, maar dat er geen invloed is op de hoogte van het gegeven bedrag.

Het apart analyseren van deze beslissingen is geen ideale oplossing, omdat de effecten van de beslissing om wel of niet bij te dragen niet doorwerken in de analyse van het gegeven bedrag. Het tweestaps-regressiemodel voorgesteld door Heckman (1979) is wel een goede oplossing om de twee beslissingen tegelijkertijd te analyseren (Smith, Kehoe & Cremer, 1995). Het model van Heckman is een specifieke vorm van het algemene Tobit-regressiemodel (Chay & Powell, 1991) dat weergegeven kan worden als $y = d \cdot (x' \beta + e)$, waarin y het gegeven bedrag voorstelt, d een dummy variabele is voor positieve observaties, x een vector van onafhankelijke variabelen, en β een vector van regressie-coëfficiënten. In dit model worden in een eerste stap de effecten geschat voor het wel of niet behoren bij een groep van positieve observaties (in dit geval: de groep gevers) volgens het model $d^* = d(Z, v)$, waarbij geldt $d = 1$ als $d^* > 0$ en $d = 0$ als $d^* < 0$. Vervolgens wordt bij het schatten van de effecten in de tweede stap (in dit geval: de hoogte van het gegeven bedrag) rekening gehouden met selectieve kansen uit stap 1 volgens het model $D = D(X, u)$, dat alleen geldt voor positieve observaties. D is hierin het gegeven bedrag, Z en X zijn vectoren van verklarende variabelen, v en u zijn de errortermen in de eerste en tweede stap, en d^* is een latente variabele.

RESULTATEN

Beschrijvende analyses

In het GIN-onderzoek zegt iets meer dan vier op de tien Nederlanders (41,1%) zich te herinneren ooit in hun leven gevraagd te zijn om vrijwilligerswerk te gaan doen. Zoals verwacht blijkt er inderdaad een duidelijke relatie te zijn tussen ooit gevraagd zijn en het daadwerkelijk actief zijn als vrijwilliger. Van degenen die nog nooit vrijwilligerswerk hebben gedaan, is 90% ook nooit gevraagd. Onder vrijwilligers en ex-vrijwilligers was slechts 46% nog nooit gevraagd. Tussen vrijwilligers en ex-vrijwilligers was geen verschil. De kans om ooit gevraagd te zijn is meer dan vijf keer zo groot onder (ex-)vrijwilligers dan onder degenen die nooit vrijwilligerswerk hebben gedaan. Hier zit waarschijnlijk een vertekening door selectieve herinnering in – vrijwilligers zullen zich beter herinneren dat ze ooit gevraagd zijn – maar het is onwaarschijnlijk dat het verschil louter aan selectieve herinnering te wijten is. We komen hier in de discussie op terug. Vooralsnog is les 1 voor vrijwilligersorganisaties: ‘Wie niet waagt, die niet wint’.

Tabel 1. Relaties met vragers naar vrijwilligersactiviteit onder degenen die ooit gevraagd zijn (bron: GIN, gewogen resultaten, n=1707)

	Verzoek afgewezen	Intussen gestopt	Nog steeds actief
Partner	1.9	2.9	3.7
Familie	3.7	4.3	8.2
Vriend/kennis	24.1	36.4	33.9
Collega	9.3	5.0	6.9
Iemand anders	46.3	47.9	44.9
Weet niet meer	14.8	3.6	2.4
N	54	140	510

Tabel 1 laat zien dat het nogal uitmaakt wie een potentiële vrijwilliger benadert. In het algemeen geldt dat verzoeken tot participatie via sterke bindingen effectiever zijn. Degenen die verzoeken om participatie afwezen werden vaker gevraagd door collega's en minder vaak door vrienden dan huidige en ex-vrijwilligers. Degenen die intussen gestopt zijn met vrijwilligerswerk werden minder vaak gevraagd door familieleden dan degenen die nog steeds actief zijn als

vrijwilliger. Deze resultaten kloppen met de hypothese dat verzoeken om participatie via sterke bindingen vaker gehonoreerd worden. Deze hypothese werd ook bevestigd in eerder onderzoek naar bereidheid tot het verrichten van vrijwilligerswerk in hypothetische situaties (Bekkers, 2004). Ook daaruit bleek dat verzoeken tot participatie effectiever zijn wanneer zij gedaan worden door mensen die een sterkere binding hebben met degene die gevraagd wordt. Les 2 voor vrijwilligersorganisaties is dus: 'Laat vrijwilligers hun vrienden en familie benaderen'.

Tabel 2. Verbondenheid (in %) met de organisatie van potentiële vrijwilligers en vragers onder degenen die ooit gevraagd zijn (bron: GIN, gewogen resultaten, n=1707)

	Verzoek afgewezen	Intussen gestopt	Nog steeds actief
Gevraagde was zelf lid, vrager niet	11.3	10.7	12.8
Gevraagde was zelf geen lid, vrager wel	34.0	46.4	41.3
Gevraagde en vrager waren allebei lid	15.1	25.7	24.8
Gevraagde en vrager waren allebei geen lid	39.6	17.1	21.2

Tabel 2 laat zien dat het bovendien nogal uitmaakt hoe sterk de binding was van de vrager en de potentiële vrijwilliger met de organisatie die vrijwilligers zoekt. Onder degenen die ooit gevraagd zijn om vrijwilligerswerk te doen, zijn degenen die op verzoeken tot participatie niet ingegaan zijn vaker gevraagd door mensen die zelf geen lid waren van de organisatie, terwijl de potentiële vrijwilligers zelf ook geen lid waren. Een verzoek om participatie is het meest effectief wanneer zowel de potentiële vrijwilliger als degene die het verzoek doet een binding heeft met de organisatie. Les 3 voor maatschappelijke organisaties is: 'Zoek nieuwe vrijwilligers in eigen kring'.

Hoe vaak worden Nederlanders benaderd voor een geldelijke bijdrage aan goede doelen? In de twee weken voorafgaand aan het GIN-onderzoek werd iets meer dan vier op de tien Nederlanders gevraagd om een bijdrage in een huis-aan-huis-collecte (zie de eerste kolom van tabel 3). Andere veelvuldig voorkomende fondsenwervingstrategieën zijn de brief met acceptgiro (genoemd door een kwart), de collecte in de kerk (genoemd door iets minder dan een vijfde), en het aanbieden van loten in een loterij (genoemd door iets meer dan een tiende van de Nederlanders). Wanneer we veronderstellen dat de weken in mei waarin het GIN-onderzoek gehouden werd representatief zijn voor de rest van het jaar, en dat genoemde benaderingswijzen slechts één maal voorkwamen, wordt de gemiddelde Nederlander per jaar zo'n 36 keer benaderd voor bijdragen aan goede doelen en ontvangt hij elf keer een schriftelijk verzoek van goede doelen. Deze aantallen zijn waarschijnlijk een onderschatting omdat de veronderstelling dat de maand mei representatief is voor de rest van het jaar erg voorzichtig is, met name voor schriftelijke verzoeken. Deze vinden vaker plaats in de maand december. Ook als rekening gehouden wordt met een onderschatting blijft het aantal benaderingspogingen in Nederland een stuk lager dan in de VS. Daar werden in 1995 zo'n 14 miljard brieven verstuurd door goede doelen (Press, 1995). Dit komt neer op zo'n 70 brieven per jaar (gerekend over een bevolking van 194 miljoen inwoners van 18 jaar en ouder; U.S. Census Bureau, 2001).

De tweede kolom van tabel 3 laat zien dat ook bij het geven van geld, net als bij het geven van tijd, de manier waarop om een bijdrage gevraagd wordt een groot verschil maakt voor het daadwerkelijk bijdragen. Persoonlijke verzoeken om bijdragen worden veel vaker gehonoreerd dan verzoeken waarbij geen persoonlijk contact plaatsvindt tussen de vrager en de gevraagde. Deze bevinding past echter niet zomaar bij de hypothese dat verzoeken via sterke bindingen vaker gehonoreerd worden. Bij een huis-aan-huis collecte wordt het verzoek om een bijdrage in de regel door een vreemde gedaan en leverde dat in 94% van de gevallen succes op, terwijl verzoeken om bijdragen per brief, die evenmin door bekenden gedaan worden, slechts in 28% van de gevallen succesvol waren. Een verzoek door een bekende uit een vereniging waar de respondent lid van is boekt zelfs nog minder vaak succes (70%) dan de huis-aan-huis collecte. Interessant is ook dat het aanbod tot het kopen van spullen aan de deur minder vaak

succes heeft (70%) dan het 'aanbod' in een huis-aan-huis collecte om geld zonder enige tegenprestatie van het goede doel weg te geven.

Tabel 3. Verzoeken om geldelijke bijdragen in de afgelopen twee weken (bron: GIN, gewogen resultaten, n=1707)

	Gevraagd	Gegeven
Persoonlijke verzoeken		
Huis-aan-huis-collecte	42.5	93.6
Collecte in de kerk	18.1	96.8
Loten kopen voor goed doel	12.0	69.6
Sponsoractie	9.3	85.6
Collecte op straat	6.8	65.8
Goederen kopen aan de deur	6.4	70.0
Collecte in vereniging	2.2	76.9
Collecte tijdens manifestatie	2.2	57.4
Collecte op het werk	1.3	85.6
Minstens één persoonlijk verzoek	^a 61.8	^a 56.6
Aantal persoonlijke verzoeken	^a 1.01	^a 0.87
Onpersoonlijke verzoeken		
Brief met acceptgiro	25.4	28.4
Via advertentie	5.9	4.7
In televisieactie	2.3	2.9
Via internet/e-mail	2.3	7.7
Minstens één onpersoonlijk verzoek	^a 28.4	^a 7.6
Aantal onpersoonlijke verzoeken	^a 0.36	^a 0.08
Minstens één van alle bovenstaande manieren	^a 68.2	^a 58.7
Totaal aantal manieren benaderd	^a 1.37	^a 0.94

^a Onder alle respondenten (n=1964)

Net als bij participatie in vrijwilligerswerk geldt voor het geven van geld dat degenen die geen bijdrage deden minder vaak verzoeken om bijdragen kregen (zie tabel 4). Van degenen die over het jaar 2001 geen giften aan 'goede doelen' rapporteerden, werd 55% in de twee weken voorafgaand aan het GIN-onderzoek op minstens één manier benaderd voor een bijdrage aan een goed doel. Onder degenen die over 2001 een kleine gift (beneden €75) rapporteerden was dit 62%, en onder de grote gevers (boven €75) werd 80% benaderd om een bijdrage. Grote gevers werden anderhalf keer zo vaak persoonlijk benaderd dan niet-gevers. Onpersoonlijke verzoeken werden ongeveer twee keer zo vaak gerapporteerd door grote gevers (40%) dan door niet-gevers en kleine gevers (beide 21%). Dat er geen verschil is tussen niet-gevers en kleine gevers suggereert dat onpersoonlijke verzoeken niet effectief zijn om bijdragen te genereren van kleine gevers. Persoonlijke verzoeken kunnen kleine gevers wel over de streep halen (56% tegen 51%).

Tabel 4. Benaderingspogingen naar geefgedrag in 2001 (bron: GIN, gewogen resultaten, n=1707)

	Geen gift	Kleine gift	Grote gift
Minstens één benadering	55.1	61.9	80.2
Persoonlijk verzoek	50.5	56.1	72.5
Onpersoonlijk verzoek	21.0	20.5	39.7
N	305	704	698

Multivariate analyses

In de voorgaande analyses zijn beschrijvingsvragen beantwoord. In de nu volgende analyses komt aan de orde in hoeverre selectieve mobilisatie een zinvolle aanvulling is op de hulpbronnentheorie in de verklaring van sociale ongelijkheid in participatie in maatschappelijke organisaties. Allereerst wordt in tabel 5 onderzocht welke sociaal-demografische factoren de kans om gevraagd te zijn als vrijwilliger verhogen (model 1), of dit dezelfde factoren zijn die samenhangen met feitelijk vrijwilligerswerk (model 2), en of het gevraagd zijn een verklaring vormt voor de relaties van sociaal-demografische factoren met feitelijk vrijwilligerswerk (model 3). De selectieve mobilisatietheorie veronderstelt dat toegang tot hulpbronnen niet alleen verbonden is met feitelijke vrijwilligersactiviteit – zoals ook de hulpbronnentheorie voorspelt – maar dat meer hulpbronnen ook de kans vergroten om gevraagd te worden. Bovendien voorspelt de selectieve mobilisatietheorie dat de grotere kans om gevraagd te zijn onder degenen met meer hulpbronnen een de invloed van hulpbronnen op de feitelijke participatie versterkt. Dit betekent dat de invloed van hulpbronnen kleiner zou moeten zijn wanneer gecontroleerd wordt voor mobilisatiepogingen (model 3). Later (tabel 6) herhalen we deze analyse voor het geven van geld.

In overeenstemming met de selectieve mobilisatietheorie blijkt dat ouderen, eigen huis bezitters, frequente kerkbezoekers, Hervormden en gereformeerde protestanten, en degenen die in een sociale omgeving verkeren waarin vrijwilligerswerk meer vanzelfsprekend is een grotere kans hebben om ooit gevraagd te zijn als vrijwilliger. Met name de vanzelfsprekendheid van vrijwilligerswerk in de omgeving heeft een sterke relatie met de kans om gevraagd te worden. Sociale druk uit de omgeving gaat hand in hand met een hogere kans om gevraagd te worden. Sociale druk blijkt ook een gedeelte van de invloed van leeftijd en kerkbezoek te verklaren: in een model waarin sociale druk uit de analyse is gelaten, hadden leeftijd en kerkbezoek een sterker verband met de kans om gevraagd te worden (odds ratio voor leeftijd was 1.14, $p < .008$; voor kerkbezoek 1.26, $p < .001$). In tegenstelling tot de selectieve mobilisatietheorie blijkt echter dat de kans om gevraagd te worden als vrijwilliger niet hoger is naarmate de opleiding en het inkomen hoger is. Vrijwilligers uit deze categorieën brengen meer hulpbronnen mee de vereniging in en zouden daardoor aantrekkelijker moeten zijn. Toch worden ze niet vaker gevraagd. Maatschappelijke organisaties kunnen hun mobilisatiestrategieën verbeteren door zich meer op deze groepen te richten.

De veronderstelling uit de selectieve mobilisatietheorie dat rekruteringspogingen waarschijnlijker zijn onder degenen die sterker geneigd zijn tot participatie wordt grotendeels bevestigd door de resultaten in model 2. Die laten zien dat het grotendeels dezelfde hulpbronnen zijn die samenhangen met het feitelijk uitvoeren van vrijwilligerswerk als met de kans om gevraagd te worden. Ouderen, eigen huis bezitters, frequente kerkbezoekers, degenen die in een omgeving verkeren waarin vrijwilligerswerk meer vanzelfsprekend is, en protestanten worden niet alleen vaker gevraagd, maar zijn ook vaker daadwerkelijk actief als vrijwilliger. Er zijn echter ook uitzonderingen: een hogere opleiding, een lager inkomen en het zich katholiek noemen of een andere godsdienst aanhangen komt vaker voor onder vrijwilligers, ondanks dat deze kenmerken niet samenhangen met de kans om gevraagd te worden. De afwezigheid van relaties met deze kenmerken in model 1 geeft aan dat maatschappelijke organisaties in deze categorieën niet optimaal zoeken naar vrijwilligers. Ook in model 2 leidt het weglaten van sociale druk uit de analyse tot een sterker verband met leeftijd (was 1.15, $p < .007$) en kerkbezoek (was 1.46, $p < .000$).

De voorspelling uit de selectieve mobilisatietheorie dat benaderingspogingen de invloed van hulpbronnen op feitelijke participatie versterkt wordt getoetst in model 3. De resultaten laten zien dat het ooit gevraagd zijn om vrijwilligerswerk te doen de kans sterk verhoogt om vrijwilligerswerk te doen – ongeveer drie keer. De relaties van toegang tot hulpbronnen met vrijwilligerswerk verzwakken echter niet erg sterk door rekening te houden met de kans om gevraagd te worden. De relaties van gemeentegrootte, kerkbezoek, en eigen huisbezit met vrijwilligerswerk worden iets minder sterk maar blijven redelijk overeind. Alleen het verschil tussen hervormden en onkerkelijken, dat al niet erg groot was in model 2, verdwijnt door rekening te houden met de kans om gevraagd te worden. Dit betekent dat de grotere kans om

gevraagd te worden niet de verklaring is dat katholieken, gereformeerden en overige religieuze Nederlanders en degenen die bloot staan aan een grotere sociale druk vaker actief zijn als vrijwilliger dan onkerkelijken. Voor de oververtegenwoordiging van kerkgangers, eigen huisbezitters, en inwoners van kleinere gemeenten onder de vrijwilligers is de grotere kans om gevraagd te worden wel een gedeeltelijke verklaring – maar zeker geen volledige. Verder blijkt dat gevraagd zijn minder vaak samengaat met vrijwilligersactiviteit onder respondenten die zich in een omgeving bevinden waarin vrijwilligerswerk positiever gewaardeerd wordt. Dit staat in tegenspraak tot de verwachting. Wellicht is er in dergelijke omgevingen sprake van een overaanbod (er zijn genoeg vrijwilligers beschikbaar om weigeringen op te kunnen vangen) en/of anticiperen mensen op verzoeken (en melden zij zich op eigen initiatief aan).

Tabel 5. Logistische regressie-analyses van gevraagd zijn om vrijwilligerswerk te doen (kolom 1) en vrijwilligerswerk in het afgelopen jaar (kolom 2 en 3) (bron: GINPS01, n=1954)

	Gevraagd	Vrijwilligerswerk	
Vrouw	0.95	1.11	1.12
Leeftijd	1.10 (*)	1.05	1.03
Opleiding	1.05	1.25 ***	1.25 ***
Inkomen	1.00	0.89 *	0.88 *
Eigen huis	1.38 ***	1.41 ***	1.31 *
Gemeentegrootte	0.83 ***	0.87 **	0.90 (*)
Kerkbezoek	1.21 **	1.35 ***	1.30 **
Katholiek	1.06	1.44 *	1.43 *
Hervormd	1.45 *	1.42 (*)	1.32
Gereformeerd	1.62 *	2.17 ***	1.96 ***
Overig	0.88	3.63 ***	3.76 ***
Sociale druk	1.29 ***	1.97 ***	2.15 ***
Gevraagd			2.93 ***
Gevraagd * sociale druk			0.77 *
Constante	0.60 ***	0.98	0.66 ***
Chi kwadraat	144 ***	396 ***	507 ***
R kwadraat	.095	.247	.308

Getoonde coëfficiënten zijn odds ratio's voor gestandaardiseerde onafhankelijke variabelen
Referentiecategorie: onkerkelijk

Giften van geld

Tabel 6 laat zien dat vrouwen, ouderen, eigen huisbezitters, inwoners van kleinere plaatsen, en degenen die in een omgeving verkeren waarin vrijwilligerswerk meer vanzelfsprekend is vaker gevraagd worden om een bijdrage aan goede doelen. Net als bij de mobilisatie van vrijwilligers blijkt dat maatschappelijke organisaties niet optimaal zoeken naar donateurs. Volgens de selectieve mobilisatietheorie zouden een hogere opleiding en een hoger inkomen de kans moeten verhogen om gevraagd te worden om een donatie, maar dit blijkt niet zo te zijn. Bovendien blijkt dat wie ooit gevraagd werd om vrijwilliger te worden ook vaker om geld gevraagd werd. Dit bevestigt de stelling van Robert Putnam (2000, p. 121) dat verzoeken om bijdragen zich concentreren bij een selecte groep mensen: 'Once on the list of usual suspects, I'm likely to stay there'. Er blijken enkele verschillen tussen degenen die vaker persoonlijk benaderd werden en degenen die vaker onpersoonlijk benaderd werden. Ouderen, hoger opgeleiden, hervormden en gereformeerden worden wel vaker onpersoonlijk benaderd, maar niet persoonlijk. Persoonlijke verzoeken concentreren zich bij vrouwen, huisbezitters, inwoners van kleinere gemeenten, kerkbezoekers, katholieken, bij mensen die onder grotere sociale druk staan om vrijwilligerswerk te doen, en bij mensen die vaker gevraagd worden om vrijwilligerswerk te doen, terwijl zij niet vaker onpersoonlijk worden benaderd.

Tabel 6. Logistische regressie-analyse van gevraagd zijn om een bijdrage aan goede doelen (bron: GINPS01, n=1954)

	Gevraagd	Onpersoonlijk	Persoonlijk
Vrouw	1.30 *	1.17	1.27 *
Leeftijd	1.19 **	1.38 ***	1.07
Opleiding	1.06	1.29 ***	0.94
Inkomen	1.06	1.09	1.04
Eigen huis	1.29 *	1.28 *	1.37 **
Gemeentegrootte	0.81 ***	1.08	0.73 ***
Kerkbezoek	1.54 ***	1.08	1.81 ***
Katholiek	1.34	1.19	1.35 (*)
Hervormd	1.41	2.04 **	1.26
Gereformeerd	1.90 (*)	1.93 *	1.75
Overig	1.57	1.44	0.92
Sociale druk	1.26 ***	1.16 *	1.20 ***
Gevraagd als vrijwilliger	1.28 *	1.02	1.40 **
Constante	1.60 ***	0.27 ***	1.18
Chi kwadraat	183 **	120 ***	240 ***
R kwadraat	.143	.097	.179

Getoonde coëfficiënten zijn odds ratio's voor gestandaardiseerde onafhankelijke variabelen
Referentiecategorie: onkerkelijk

De tweestaps-regressie van geldelijke bijdragen in tabel 7 analyseert eerst de kans om tot de groep gevers te behoren (stap 1). Die kans is groter voor eigen huisbezitters, inwoners van kleinere gemeenten, kerkbezoekers, katholieken, hervormden, gereformeerden, en degenen die in een omgeving verkeren waarin een grotere sociale druk is om bij te dragen aan maatschappelijke organisaties. Deze relaties zijn in overeenstemming met de selectieve mobilisatietheorie. Een hogere opleiding en een hoger inkomen gaan niet samen met een hogere kans om iets gegeven te hebben. Dit is in tegenspraak met de selectieve mobilisatietheorie. De resultaten van de tweede stap laten zien dat het gegeven bedrag hoger is naarmate mensen ouder zijn, hoger opgeleid, een hoger inkomen hebben, een eigen huis bezitten, vaker de kerk bezoeken, hervormd of gereformeerd zijn of een andere godsdienst aanhangen, en onder grotere sociale druk staan om bij te dragen. Deze resultaten zijn in overeenstemming met de hulpbronnentheorie. Degenen die beschikken over meer financiële hulpbronnen (een hoger inkomen, een eigen huis), menselijk kapitaal (opleiding) en sociaal kapitaal (een religieus netwerk) geven meer. De inkomenselasticiteit van giften aan goede doelen is .30: een toename van het inkomen met 10% leidt tot een toename van de giften met 3%. Deze elasticiteit is een stuk kleiner dan in de VS, waar de schattingen uiteenlopen van .40 tot .80 (Clotfelter, 1997).

Een vergelijking van tabel 6 met model 1 van tabel 7 laat zien dat de factoren die samenhangen met het wel of niet geven (stap 1) vaak dezelfde factoren zijn die samenhangen met het benaderd zijn op een persoonlijke manier (gemeentegrootte, kerkbezoek, katholiek zijn, eigen huisbezit en sociale druk) en dat de factoren die samenhangen met het totaal gegeven bedrag (stap 2) vaak dezelfde factoren zijn die samenhangen met het benaderd zijn op een onpersoonlijke manier (leeftijd, opleiding, wederom eigen huisbezit, hervormd of gereformeerd zijn, en sociale druk). Deze bevinding past bij het patroon uit tabel 4 dat persoonlijke verzoeken vooral kleine giften opleveren, en onpersoonlijke verzoeken grotere giften.

Model 2 laat zien dat noch het persoonlijk noch het onpersoonlijk benaderd zijn een belangrijke verklaring is voor de relaties van menselijk en sociaal kapitaal met geefgedrag. Het onpersoonlijk benaderd zijn vergroot de kans om tot de groep gevers te behoren en gaat ook samen met een hoger gegeven bedrag, maar verklaart niet waarom mensen met de beschikking over een groter arsenaal aan hulpbronnen vaker en meer geven.

Tabel 7. Tweestaps regressie-analyse van totaalbedrag gegeven in het afgelopen jaar (bron: GINPS01, n=1954; 1618 positieve waarnemingen)

	Model 1		Model 2	
	Stap 1	Stap 2	Stap 1	Stap 2
Vrouw	-.07 (.07)	-.02 (.06)	-.08 (.07)	-.03 (.06)
Leeftijd	-.04 (.04)	.42 (.03) ***	-.05 (.04)	.41 (.03) ***
Opleiding	.06 (.04)	.26 (.03) ***	.05 (.04)	.24 (.03) ***
Inkomen (ln)	.05 (.06)	.30 (.06) ***	.05 (.06)	.29 (.06) ***
Eigen huis	.30 (.07) ***	.18 (.07) **	.29 (.07) ***	.16 (.07) *
Gemeentegrootte	-.09 (.03) **	-.01 (.03)	-.09 (.03) *	-.01 (.03)
Kerkbezoek	.15 (.06) **	.39 (.04) ***	.13 (.06) *	.37 (.04) ***
Katholiek	.36 (.12) **	.07 (.10)	.36 (.12) **	.06 (.10)
Hervormd	.30 (.13) *	.85 (.11) ***	.28 (.14) *	.79 (.11) ***
Gereformeerd	.28 (.17) (*)	1.15 (.13) ***	.24 (.17)	1.11 (.13) ***
Overig	.04 (.20)	1.41 (.16) ***	.03 (.20)	1.39 (.16) ***
Sociale druk	.10 (.05) *	.14 (.04) ***	.09 (.05) (*)	.13 (.04) **
Gevraagd als vrijwilliger	.11 (.07)	.00 (.06)	.10 (.07)	-.00 (.06)
Gevraagd * sociale druk	-.11 (.07)	-.03 (.06)	-.11 (.07)	-.04 (.06)
Persoonlijk benaderd			.05 (.04)	.06 (.03) (*)
Onpersoonlijk benaderd			.12 (.06) *	.20 (.05) ***
Constante	.57 (.18) ***	3.25 (.20) ***	.52 (.18) ***	3.18 (.20) ***
Chi kwadraat	946 ***		964 ***	
Rho	.03		.00	

Onafhankelijke variabelen zijn z-gestandaardiseerd; standaardfouten tussen haakjes.
Referentiecategorie: onkerkelijk

CONCLUSIE EN DISCUSSIE

De resultaten van de analyses wijzen erop dat selectieve mobilisatie in Nederland geen grote factor is in de totstandkoming van sociale ongelijkheid in de participatie in maatschappelijke organisaties. Al met al blijken hulpbronnen sterker verbonden te zijn met de kans om feitelijk vrijwilligerswerk te doen dan met de kans om gevraagd te worden voor vrijwilligerswerk. Als maatschappelijke organisaties rationeel te werk zouden gaan bij het zoeken naar vrijwilligers en donateurs, dan zouden zij hun inspanningen sterker richten op degenen die meer hulpbronnen met zich meebrengen dan zij nu doen. Nederlanders met een hogere opleiding en een hoger inkomen worden niet vaker gevraagd om vrijwilligerswerk of een donatie te doen, maar – eenmaal gevraagd – geven zij wel flink meer geld. Hoewel een vergelijking met de resultaten van Brady, Schlozman & Verba (1999) moeilijk is, lijkt het erop dat het effect van selectieve mobilisatie in de VS een stuk groter is dan in Nederland. De sociale ongelijkheid in verenigingsparticipatie is al sinds jaar en dag kleiner in Nederland dan in de VS (Verba, Nie & Kim, 1978). Het ligt eigenlijk voor de hand dat in ons land de rol van hulpbronnen in de mobilisatiestrategieën van maatschappelijke organisaties ook kleiner is.

Methodologische kanttekeningen bij de resultaten betreffen de causale volgorde en vertekening door sociale wenselijke antwoorden en selectiviteit in retrospectieve rapportage.

Een eerste methodisch probleem betreft de causale volgorde van sommige relaties in de multivariate analyses. De meting van benaderingspogingen voor geldelijke giften verwijzen naar gebeurtenissen die plaatsvonden na de giften over het jaar 2001. Benaderingen voor bijdragen aan maatschappelijke doelen in de periode april-mei 2002 kunnen deels het resultaat zijn van giften in 2001. Dit zal echter voor de meeste vormen van mobilisatie niet gelden. Het is onwaarschijnlijk dat degenen die in 2001 meer geld zijn gaan geven in mei 2002 vaker collectanten aan de deur kregen dan voorheen. Voor onpersoonlijke verzoeken per brief is het niet onwaarschijnlijk dat geefgedrag in het verleden tot een groter aantal mobilisatiepogingen

leidde. Maatschappelijke organisaties vragen hun reguliere donateurs vaker om een extra gift dan incidentele gevers. Een tweede causaliteitsprobleem speelt bij de meting van sociale druk uit de omgeving om vrijwilligerswerk te doen. Deze is gedeeltelijk ook het resultaat van het verrichten van vrijwilligerswerk. Wie vrijwilligerswerk gaat doen, komt in een netwerk terecht waarin positiever aangekeken wordt tegen onbetaald werk. Met de nu beschikbare gegevens is het moeilijk een uitspraak te doen over de causaliteitsrichting. Omdat de respondenten uit 2002 opnieuw benaderd zullen worden voor een tweede golf van GIN (in mei 2004) wordt het in de toekomst mogelijk uitspraken te doen over oorzaken van veranderingen in geefpatronen en deze mogelijk omgekeerde causaliteit nader te onderzoeken. Waarschijnlijk is de invloed van sociale druk nu overschat.

Een tweede methodisch probleem is dat sociaal wenselijke antwoorden de invloed van gevraagd zijn op het feitelijk verrichten van vrijwilligerswerk en de gegeven bedragen misschien groter hebben doen lijken dan zij in feite is. Wellicht geven mensen die nog nooit vrijwilligerswerk hebben gedaan niet graag toe dat ze wel ooit gevraagd zijn, omdat dit impliceert dat ze geweigerd hebben. Hetzelfde geldt voor verzoeken om geldelijke bijdragen. Degenen die geweigerd hebben geld te geven aan een goed doel liegen misschien liever dat ze niet gevraagd zijn dan dat ze toegeven dat ze geweigerd hebben. Omdat de vragenlijst via internet is afgenomen, zonder aanwezigheid van een interviewer, is deze kans in ieder geval kleiner dan in een persoonlijke interviewsituatie of in een telefonische enquête.

Een derde methodisch probleem is de mogelijke selectiviteit in retrospectieve rapportages over benaderingspogingen. Dit probleem speelt met name bij de meting van mobilisatiepogingen voor vrijwilligers. Het is waarschijnlijk dat (ex-)vrijwilligers zich beter herinneren dat ze benaderd zijn om vrijwilligerswerk te gaan doen. Hun vrijwilligerswerk is een deel van hun leven geworden (of geweest). Vrijwilligers zullen met anderen vaker spreken over hoe ze actief geworden zijn als vrijwilliger dan dat niet-vrijwilligers met anderen praten over hoe ze niet actief geworden zijn. Het probleem van selectieve herinnering zal in mindere mate gelden voor de meting van verzoeken om geldelijke bijdragen omdat die over een veel kortere en recentere periode ging (de afgelopen twee weken in plaats van 'ooit').

Als de problemen met de causale volgorde, sociale wenselijkheid en selectieve herinnering zich hebben voorgedaan, wat onwaarschijnlijk is, dan hebben zij de kansen op bevestiging van de selectieve mobilisatietheorie waarschijnlijk vergroot. Dat niettemin weinig bevestiging is gevonden voor de rol van selectieve mobilisatie in de totstandkoming van sociale ongelijkheid in participatie in maatschappelijke organisaties versterkt het vermoeden dat deze rol niet erg groot is.

LITERATUUR

- Bekkers, R. (2000): "Religieuze betrokkenheid en participatie in vrijwilligerswerk: Een kwestie van psychologische dispositie of sociale organisatie?," *Sociologische Gids*, 47, 268-292.
- Bekkers, R. (2002): "Secularisering en veranderende motieven voor vrijwilligerswerk," in *Pro Deo: Geïnspireerd Blijven in Vrijwilligerswerk*, ed. by G. J. Buijs, and T. J. Van der Ploeg. Zoetermeer: Boekencentrum, 14-29.
- Bekkers, R. (2003): "De bijdragen der kerckelijken," in *Geven in Nederland 2003: Giften, Legaten, Sponsoring En Vrijwilligerswerk*, ed. by T. N. M. Schuyt. Houten/Mechelen: Bohn Stafleu Van Loghum, 141-172.
- Bekkers, R. (2004, te verschijnen): "Giving and Volunteering in the Netherlands: Sociological and Psychological perspectives" . Dissertatie Universiteit Utrecht.
- Brady, H.E., Verba, Sidney & Schlozman, Kay Lehman (1995): "Beyond Ses: A Resource Model of Political Participation," *American Political Science Review*, 89, 271-294.
- Brady, H.E., Schlozman, K.L. & Verba, Sidney (1999): "Prospecting for Participants: Rational Expectations and the Recruitment of Political Activists," *American Political Science Review*, 93, 153-169.
- CBF (2003). *Jaarverslag 2002*. Amsterdam: Centraal Bureau Fondsenwerving.
- Chay, K.Y. & Powell, J.L. (2001). "Semiparametric censored regression models," *Journal of Economic Perspectives*, 15(4), 29-42.
- Clotfelter, C. T. (1997). *The Economics of Giving*. In J. W. Barry, & Manno, V. (Ed.), *Giving Better, Giving Smarter*. Washington, D.C.: National Commission on Philanthropy and Civic Renewal.
- Coleman, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Dekker, P. (1999). "Vrijwilligerswerk in Europa: waardering en deelname" . In: Dekker, P. (Red.). *Vrijwilligerswerk vergeleken*, 95-124.
- Dekker, P. & De Hart, J. (2002): "Het zout der aarde: Een analyse van de samenhang tussen godsdienstigheid en sociaal kapitaal in Nederland," *Sociale wetenschappen*, 45-61.
- Durkheim, E. (1897): *Le Suicide: Étude De Sociologie*. Paris: PUF.
- Freeman, R.B. (1997): "Working for Nothing: The Supply of Volunteer Labor," *Journal of Labor Economics*, 15, S140-S166.
- Heckman, J. (1979). "Sample selection bias as specification error" . *Econometrica* 47, 153-62.
- Klandermans, B. (1987). "Mobiliseren door sociale bewegingen" . Pp. 77-94 in: Klandermans, B. & E. Seydel (Red.), *Overtuigen en activeren: publieksbeïnvloeding in theorie en praktijk*. Assen: Van Gorcum.
- Kraaykamp, G. (1996): "Ontwikkelingen in De Sociale Segmentering Van Vrijtijdsbesteding; Toenemende Exclusiviteit of Evenredige Participatie?," in *De Sociale Segmentatie Van*

Nederland in 2015, ed. by H. B. G. Ganzeboom and Ultee, Wout. Den Haag: Sdu Uitgevers, 171-203.

Lindeman, E. 1995. *Participatie in vrijwilligerswerk*. Amsterdam: Thela Thesis.

Press, A. (1995). 'The more we give...' *Newsweek*, dec. 18, 1995, pp. 56-57. Geciteerd in Diamond, W.D. & Gooding-Williams, S. (2002). "Using advertising constructs and methods to understand direct mail fundraising appeals". *Nonprofit Management & Leadership*, 12(3), 225-42.

Putnam, R.D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.

Rooney, P.M., Steinberg, S. & Schervish, P.G. (2001): "A Methodological Comparison of Giving Surveys: Indiana as a Test Case," *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30, 551-568.

Schuyt, T.N.M. (2001): *Geven in Nederland: Giften, Legaten, Sponsoring En Vrijwilligerswerk*. Houten/Dieghem: Bohn Stafleu Van Loghum.

Schuyt, T.N.M. (2003): *Geven in Nederland: Giften, Legaten, Sponsoring En Vrijwilligerswerk*. Houten/Mechelen: Bohn Stafleu Van Loghum.

Smith, V.H., M.R. Kehoe and M.E. Cremer. 1995. The Private Provision of Public Goods: Altruism and Voluntary Giving. *Journal of Public Economics* 58:107-26.

Snow, D.A., Zurcher, L.A., & Eklund-Olson, S. (1980). Social Networks and Social Movements: A Microstructural Approach to Differential Recruitment," *American Sociological Review*, 45, 787-801.

Ultee, W., Arts, W. & Flap, H. (2003): *Sociologie: Vragen, Uitspraken, Bevindingen*. Groningen: Wolters Noordhoff.

US Census Bureau (2001). Resident Population Estimates of the United States by Age and Sex. <http://eire.census.gov/popest/archives/national/nation2/intfile2-1.txt>

Van Tubergen, F., M. Te Grotenhuis & W. Ultee (2001). De invloed van religie en godsdienstige samenstelling van gemeenten op de kans op zelfmoord in Nederland. *Mens & maatschappij*, 76(4).

Verba, S., Nie, N.H., & Kim, J.-O. (1978). *Participation and political equality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Visser, J., & Klandermands, Bert. (1993). *De vakbeweging na de welvaartsstaat*. Assen: Van Gorcum.

Verba, S., Schlozman, K.L., & Brady, H.E. (1995). "Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics". Cambridge, MS: Harvard University Press.

Wilson, J. (2000): "Volunteering," *Annual Review of Sociology*, 26.

Wilson, J. & Musick, M. (1997). "Who Cares? Toward an integrated theory of volunteer work". *American Sociological Review*, 62, 694-713.