

'Voorbeeldgedrag doet donaties stijgen'

VU-hoogleraren over de mechanismen achter het geven

Door: Redactie DDB

18-12-2023

Filantropie Nieuws

Open zijn over filantropie – mits de intenties zuiver zijn – creëert een gezonde cultuur van goeddoen. Dat stellen de VU-hoogleraren René Bekkers en Pamala Wiepking in een recente weekendbijlage van Het Financieele Dagblad.



René Bekkers



Pamala Wiepking

Doe het goede om het goede zelf, zo luidt het aloude adagium. Laat humanistische en altruïstische waarden prevaleren boven het eigenbelang. Toch is er ook een andere kant. ‘We zien dat jongere generaties steeds minder doen aan filantropie’, zegt Bekkers in *Persoonlijk*, het weekendmagazine van het *FD*. ‘Dat verschil is een direct gevolg van ontkerkelijking.’

Hij vervolgt: ‘Willen we ook jongeren leren om te geven, dan moeten zij wel voorbeelden zien.’ Voorheen zagen jongeren dit voorbeeldgedrag in de kerk of in de buurt. Bekkers – hij is de nummer 14 in de DDB 100, de lijst van invloedrijke spelers in de filantropie – refereert aan collectelijsten van vroeger waarop te zien was wat de buurvrouw had gegeven.’

Conformiteit en competitie

Onderzoek van het Centrum voor filantropische studies van de VU wijst uit dat donaties hoger worden als mensen van anderen weten wat zij geven. Dat heeft volgens Bekkers te maken met conformiteit, dus erbij willen horen, en soms met competitie: meer willen doen dan de ander. Hij wijst ook op de beïnvloeding van de sociale norm.

Bekkers deed ook onderzoek naar informele hulp. ‘Heel direct iemand helpen kan confronterend en belastend zijn. Het creëert verwachtingen en wederzijdse afhankelijkheid en dat kan nu eenmaal niet iedereen waarmaken.’ Dat is volgens hem de reden dat anoniem geld geven voor heel veel mensen een aantrekkelijke optie is.

Samen met zijn collega Pamala Wiepking – de nummer 13 in de DDB 100 – beschreef Bekkers acht redenen die het geefgedrag van mensen verklaren. Ze variëren van het zien van de maatschappelijke behoefte om ons heen tot een geloof in het functioneren van het goede doel. In bijgaand kader staan de acht redenen van Bekkers en Wiepking op rij.

Acht redenen om te geven

- 1 Mensen zien de maatschappelijke behoefte om zich heen.
- 2 Mensen krijgen een concreet verzoek om te geven.
- 3 Mensen krijgen in ruil een klein voordeel of een cadeautje.
- 4 Mensen beschouwen geven als een morele opdracht.
- 5 Reputatie: anderen zien dat gevers goede mensen zijn.
- 6 Voldoening: mensen voelen zich beter over zichzelf.
- 7 Het goede doel gaat mensen aan het hart, het past bij hun dealen.
- 8 Mensen geloven in het functioneren van het goede doel.