

Opleidingsniveau en filantropie in Nederland

Een onderzoek naar de invloed van opleidingsniveau en het
geven van geld

Naam: Elijah Spaans

Vak: Bachelor thesis Sociologie

Studentnummer: 2509684

Scriptiebegeleider: Claire van Teunenbroek, MSc.

Tweede beoordelaar: Barry Hoolwerf, MSc.

Opleiding Sociologie, Faculteit Sociale Wetenschappen, Vrije Universiteit



Abstract

Het doneren van geld ten behoeve van het welbevinden van anderen, dat is filantropie, is een belangrijk onderdeel van onze samenleving. Recent onderzoek toont aan dat Nederlanders minder vrijgevig worden en ook minder doneren. Het is belangrijk om in kaart te brengen welke groepen geneigd zijn om te geven, om zo een verklaring te geven voor de afnemende donaties. In dit onderzoek wordt er gekeken naar de invloed van opleidingsniveau op geefgedrag met inkomen en vertrouwen als mediators. Eerdere onderzoeken tonen aan dat inkomen en vertrouwen belangrijke factoren zijn voor doneren van geld. De data in dit onderzoek is van de Giving In The Netherlands Survey Panel (GINPS) (N= 2390). Door middel van enkelvoudige en multiple regressie analyses is er aangetoond dat het effect van opleidingsniveau gedeeltelijk gemedieerd wordt door zowel inkomen als vertrouwen. Aangezien hoger opgeleiden hogere bedragen doneren adviseer ik om juist op plekken waar hoger opgeleiden veel voorkomen te werven door donaties: bijvoorbeeld bij gebieden met veel kantoren. Opleidingsniveau is nu gemeten als iemands hoogst genoten opleiding, later onderzoek zou dit verder kunnen uitdiepen door ook te kijken naar het soort opleiding/werkveld, om nog preciezer een gebied af te bakenen waar goede doelen effectief kunnen werven.

Inhoud

1.0 Inleiding

- 1.1 aanleiding & doelstelling
- 1.2 relevantie & probleemstelling
- 1.3 Opzet & methode

2.0 Theorie

- 2.1 Theoretisch kader
- 2.2 Het geven van geld.....
- 2.3 Opleidingsniveau
- 2.4 Inkomen.....
- 2.5 Vertrouwen

3.0 Methode

- 3.1 Data
- 3.2 Onafhankelijke variabele.....
 - 3.2.1 Opleidingsniveau.....
- 3.3 Afhankelijke variabele
- 3.3.1 Geefgedrag
- 3.4 Mediërende variabelen
- 3.4.1 Inkomen
- 3.4.2 Vertrouwen
- 3.5 Controle variabelen
- 3.5.1 Leeftijd.....
- 3.5.2 Geslacht.....
- 3.6 Methode analyse resultaten

4.0 Analyse & resultaten

- 4.1 Enkelvoudige lineaire regressieanalyse
- 4.1.1 Opleidingsniveau & loggeefbedrag.....
- 4.1.2 Opleidingsniveau & loginkomen
- 4.1.3 Loginkomen & loggeefbedrag
- 4.2 Multiple regressieanalyse – Opleidingsniveau, loginkomen & loggeefbedrag.....
- 4.3 Enkelvoudige lineaire regressieanalyse
- 4.3.1 Opleidingsniveau & vertrouwen.....
- 4.3.2 Vertrouwen & loggeefbedrag
- 4.4 Multiple regressieanalyse – Opleidingsniveau, vertrouwen & loggeefbedrag

5.0 Conclusie & discussie

- 5.1 Conclusie
- 5.2 Limitatie.....
- 5.3 Bevinding.....
- 5.4 Aanbeveling

Literatuurlijst

Syntax

1.0 Inleiding

1.1 Aanleiding en doelstelling

“Ik ben geen filantropische instelling” en “ik ben geen filantroop” zijn bekende Nederlandse gezegdes waarmee wordt bedoeld dat iemand niet zomaar of voor niets iets weggeeft en bevatten een algemeen beeld over filantropie. Filantropie verwijst naar het vrijwillig ter beschikking stellen van kapitaal door mensen of organisaties aan doelen voor het algemeen welzijn van de samenleving. Dit kan in de vorm zijn van economisch, sociaal, cultureel of menselijk kapitaal, of een combinatie hiervan. (Schuyt, 2012). Bekende voorbeelden uit de praktijk zijn collectanten van goede doelen die langs de deuren gaan en bij stations staan, verschillende soorten media die aandacht geven aan goede doelen en het uitvoeren van vrijwilligerswerk.

Sinds 1995 wordt filantropie in Nederland gemeten door onderzoeksproject Geven in Nederland van het Centrum voor Filantropische Studies aan de Vrije Universiteit, Amsterdam. Een van de belangrijkste bevindingen is dat tussen 1995 en 2015 het doneren van geld aan goede doelen in Nederland is verdubbeld: in 1995 werd ongeveer 2,3 miljard euro gedoneerd en in 2015 meer dan 5,7 miljard euro. Ondanks het verdubbelen van donaties in de afgelopen twintig jaar heeft er toch een afname van vrijgevigheid plaatsgevonden, als wordt gekeken naar donaties als onderdeel van het bruto binnenlandse product (bbp). Percentueel is sinds 1999 0,19% van het bbp minder gedoneerd en dat terwijl er wel een verdubbeling lijkt plaats te vinden van donaties in diezelfde tijd. Opvallend is dat ondanks de verdubbeling van donaties aan goede doelen de afgelopen twintig jaar, in 2015 de omvang van leden en donateurs is afgenomen (Bekkers, Schuyt & Gouwenberg, 2017). Aan de ene kant wordt dus steeds meer geld gegeven, maar aan de andere kant zijn er steeds minder donateurs.

Dit is een interessant uitgangspunt om te kijken wie nu eigenlijk de donateurs zijn en hoeveel zij uitgeven. Om dit af te bakenen, wordt in dit onderzoek eerst gekeken naar de demografische samenstelling van de donateurs en hun sociaaleconomische achtergrond. Ik heb ervoor gekozen om te focussen op het opleidingsniveau van de donateur in relatie tot het geefgedrag, waarbij dit geefgedrag is gemeten in geld, omdat opleidingsniveau een van de belangrijkste factoren is om geefgedrag te kunnen verklaren (Bekkers & Wiepking, 2012). De hoofdvraag die hier het beste bij past is: *Heeft het opleidingsniveau van de donateur invloed op het geefgedrag?* Daarnaast kijk ik of het inkomen en vertrouwen significante mediators zijn die de invloed van opleidingsniveau op geefgedrag kunnen verklaren.

1.2 Relevantie en probleemstelling

Het doel van dit onderzoek is om erachter te komen of met de huidige data bevestigd kan worden of het opleidingsniveau een positief, negatief of geen invloed heeft op het geefgedrag in de vorm van donaties. De afname van donateurs en het verdubbelen van donaties, ondanks de verminderde groei van donaties in bbp, kan betekenen dat de demografie van donateurs aan het veranderen is. Bekkers & Wiepking hebben in 2011 en 2012 uitgebreide literatuurstudies gedaan, waaruit bleek dat empirische studies van 1981 tot en met 2009 een positief verband tussen opleidingsniveau en geefgedrag aantonen. De hoogte van een donatie en of iemand wel of niet filantropische instellingen steunt met geld, blijkt wel afhankelijk te zijn aan wie of wat een donatie wordt gegeven en kan per land verschillen. Als iemand hoger opgeleid is, kan de voorkeur voor een goed doel anders zijn ontwikkeld (Bekkers & Wiepking, 2012). Zo tonen Bekkers & Wiepking (2012) aan dat meer wordt gedoneerd aan seculiere instellingen wanneer iemand hoger is opgeleid, omdat hogeropgeleiden zich meer bezighouden met politiek. Opleidingsniveau kan ook een negatieve invloed hebben op geefgedrag, omdat hoogopgeleiden minder of niets doneren aan sectoren binnen de filantropie die niet hun voorkeur hebben. Ook zijn er goede doelen waarbij opleidingsniveau niet relevant is, omdat iedereen het noodzakelijk acht om te doneren zoals bij inzamelingsacties voor ondersteuning bij rampen. De noodzaak van het doneren aan een goed doel is per land verschillend, omdat elk land zijn eigen problemen en goede doelen kent (Bekkers & Wiepking, 2011b). Het is daarom een interessant wetenschappelijk uitgangspunt om het verband tussen opleidingsniveau en geefgedrag empirisch te toetsen binnen Nederland om zo geefgedrag inzichtelijker te maken.

Het dalende cijfer van donateurs die aangesloten zijn bij filantropische instellingen en goede doelen toont aan dat in Nederland een groeiende behoefte is aan donateurs. De groei van hogeropgeleiden in de afgelopen dertig jaar (Bovens, 2006) kan het idee van meer geld doneren, maar minder participeren binnen filantropische instellingen misschien ondersteunen. Hoogopgeleiden hebben vaker een hoger inkomen en kunnen liefdadigheid in de vorm van filantropie afkopen met geld: de zogenaamde checkbook-participatie (Shields & Goidel, 2000). Aan de andere kant staat het concept van de participatiemaatschappij: het idee dat overheidsbemoeienis moet worden gereduceerd door burgers actiever te laten participeren binnen de maatschappij in de vorm van liefdadigheid (Hurenkamp, 2013). De Nederlandse regering heeft na de economische crisis van 2008 besloten om het idee van de participatiemaatschappij actief in te voeren om overheidskosten te drukken en is een reden waarom de druk op filantropische instellingen is gegroeid (Haffner, Elsinga & Mariën, 2016).

De beleidsvorming rondom een participatiemaatschappij heeft een zwaardere druk op de schouders gelegd van mensen met een lager inkomen en werklozen (Jones, 2006). Zij worden door dit beleid gedwongen om een steentje bij te dragen aan de maatschappij, maar kunnen vaak weinig tot niks in financiële vorm afstaan. Een onderzoek als deze kan kijken of er een goede balans bestaat tussen hoog-en laagopgeleiden en hun geefgedrag, of dat er juist een scheve verhouding is.

Vertrouwen als mediator blijkt ook een steeds relevanter concept; sociaal vertrouwen in Nederland wordt door Bekkers (2012) als stabiel gemeten en is in principe niet gedaald. Men heeft vertrouwen in de media en in bedrijven, maar het vertrouwen in filantropische instellingen is door schandalen flink afgenomen (Bekkers, Stam, Van Rooij & Meyaard, 2011). Sociaal vertrouwen is volgens Bekkers (2016) het algemene idee dat men in bepaalde mate kan vertrouwen in iemand die je niet kent. Het idee dat opleidingsniveau van invloed is op vertrouwen is niet veel onderzocht, maar toont in de onderzoeken vaak wel een positief effect (Bekkers, 2016). Toch stelt Bekkers in 2003 vast dat het onderzoek naar de relatie tussen vertrouwen en geefgedrag mager is. De invloed van opleidingsniveau op vertrouwen is dus van belang, want deze kent weinig wetenschappelijke onderbouwing. Dit maakt een onderzoek naar de invloed van opleidingsniveau op geefgedrag met vertrouwen als mediator een goede toevoeging op de huidige wetenschappelijke ontwikkelingen omtrent deze onderwerpen. Omdat Nederland binnen verschillende sectoren leunt op liefdadigheid, is het van belang dat het vertrouwen van Nederlanders in filantropische instellingen versterkt en het in harmonie is met het vertrouwen dat zij al hebben.

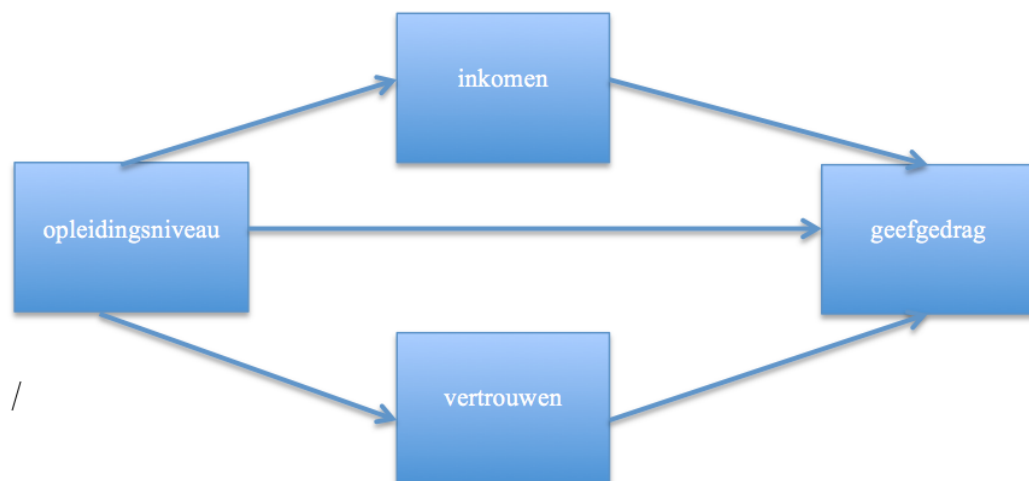
1.3 Opzet en methode

Dit onderzoek neemt in de inleiding vooral het idee van de invloed van opleidingsniveau binnen Nederland onder de loep. In het tweede hoofdstuk wordt het theoretisch kader geschetst, waarin de theorieën over de invloed van opleidingsniveau en mediatie van inkomen en vertrouwen worden bekeken om hypothesen vast te stellen. Het derde hoofdstuk beschrijft het gebruik van de dataset van Geven in Nederland en laat zien hoe de data is bewerkt om te kunnen analyseren. In hoofdstuk 4 staat de analyse van de resultaten centraal. In het laatste deel, hoofdstuk 5, worden de conclusie, de limitatiebevindingen en de aanbevelingen uiteengezet.

2.0 Theorie

2.1 Theoretisch kader

In dit onderzoek kijk ik naar de invloed van het opleidingsniveau (onafhankelijke variabele) op het geefgedrag (afhankelijke variabele). Daarnaast neem ik twee mediators mee (zie figuur 1): inkomen en vertrouwen. We kunnen geefgedrag onderverdelen in het geven van: (1) geld, (2) tijd, (3) kennis, (4) producten en (5) lichaamsmaterialen. In dit onderzoek ligt de focus op het geven van (1) geld.



Figuur 1. Theoretisch model

2.2 Het geven van geld

Bekkers en Schuyt (2008) hebben relevante bijdragen geleverd voor het in kaart brengen van de verschillende vormen van geefgedrag in de vorm van geld. De onderzoekers hebben gekeken naar welke bronnen mensen gebruiken bij het geven van geld en aan welke doelen mensen geven. Participanten kregen meer dan 24 verschillende methodes voorgelegd om in kaart te brengen welke bronnen zij gebruiken om geld te geven aan liefdadigheidsinstellingen. Het geven van geld kan vanuit verschillende bronnen voortkomen, zoals bedrijven, nalatenschap van overledenen en kansspelen. Donaties vanuit huishoudens en/of individuen zijn echter de belangrijkste factor. De rapportage van Geven in Nederland 2017 toont aan dat bijna de helft van alle donaties voortkomt uit huishoudens en individuen (Bekkers, Schuyt & Gouwenberg, 2015). De kern van dit onderzoek richt zich op het geefgedrag per individu en dus niet op het geefgedrag van bedrijven of gezinnen. Om te categoriseren aan welke goede doelen mensen geven, konden participanten uit tien verschillende goede doelen kiezen, onderverdeeld in de volgende thema's: kerken en levensbeschouwing; internationale hulp en gezondheid; maatschappelijke en sociale doelen; sport en recreatie; cultuur; milieu,

natuurbehoud en dierenbescherming; natuur en dierenwelzijn; onderwijs en onderzoek; sporten; overige non-profitorganisaties. In dit onderzoek worden de alle categorieën meegenomen om een volledig beeld te krijgen van het geefgedrag in het algemeen. Het onderzoek van Geven in Nederland 2017 (Bekkers, Schuyt & Gouwenberg, 2017) doet een uitspraak over het geefgedrag in de vorm van geld in het kalenderjaar 2015 (een jaar eerder dan dat de vragenlijst is afgenomen; er wordt gebruikgemaakt van retrospectieve data). De onderzoekers tonen aan dat ondanks dat minder mensen geven (lagere frequentie), de huishoudens die wel geven, meer bijdragen (hogere donatiebijdragen).

2.3 Opleidingsniveau

Het meten van het opleidingsniveau en het toetsen daarvan gebeurt op verschillende manieren. De bekendste manier om het opleidingsniveau te toetsen is de International Standard Classification of Education (ISCED), een methode ontworpen door Unesco om internationaal alle opleidingsniveaus in te delen (Centraal Bureau voor de Statistiek, z.d.). De onderzoeken die Bekkers en Wiepking (2011) aanhalen, tonen dat in empirisch onderzoek gebruikt wordt gemaakt van een dummy-variabele die kijkt of iemand een hogeschool of universiteit heeft afgerond en dus hoog of laag is opgeleid (Brown & Lankford, 1992, Pharoah & Tanner, 1997, Schlegelmilch, Diamantopoulos & Love, 1997 Banks & Tanner, 1999, Todd & Lawson, 1999, Brooks, 2002, Van Slyke & Brooks, 2005, Lyons, & Nivison-Smith, 2006, Feldman, 2010). Een andere veelvoorkomende manier om het opleidingsniveau van een respondent te bepalen, is trapsgewijs meten. Door onderzoekers wordt niet eenduidig gebruikgemaakt van oplopende categorieën. Enkele onderzoeken geven respondenten de optie om ‘geen onderwijs’ als laagste opleidingsniveau te kiezen (Carroll, McCarthy, & Newman, 2005, Whitehead, 2010), maar ook het wel of niet afronden van de middelbare school als dummy-variabele behoort tot de optie (Rooney, Steinberg & Schervish, 2001, Brooks, 2003, Apinunmahakul & Devlin, 2004, Gruber, 2004, Mesch, Rooney, Steinberg & Denton, 2006). Bovendien loopt het aantal categorieën voor opleidingsniveaus per onderzoek sterk uiteen. Bekkers en De Graaf (2006) hebben naast het opleidingsniveau ook gekeken naar de studierichting waarin de respondent is afgestudeerd. Een andere veelvoorkomende manier om het opleidingsniveau van een respondent te toetsen, is het vragen naar het aantal jaren dat de respondent heeft gestudeerd (Kingma, 1989, Chang, 2005, Houston, 2006, Tiehen, 2001). Ik kies in dit onderzoek voor de meest gekozen manier, namelijk de dummy-variabele, die toetst of iemand wel of niet is afgestudeerd aan een hogeschool of universiteit.

De correlatie tussen opleidingsniveau en geefgedrag is alom vertegenwoordigd binnen de wetenschap (Bekkers & Wiepking, 2011a). Niet alleen is gekeken naar of hogeropgeleiden vaker geld doneren, ook is gekeken naar waarvoor en hoe vaak iemand

doneert. Zo toont het onderzoek van Dekkers en De Graaf (2006) aan dat menselijk kapitaal van grote invloed is op het geefgedrag. Menselijk kapitaal verwijst naar de persoonlijke kwaliteiten van een persoon die van invloed zijn op de individuele productiviteit op de arbeidsmarkt (Coleman, 1988 in Bekkers & De Graaf, 2006 en Wiepking & Maas, 2009). Daarom kan worden vastgesteld dat menselijk kapitaal voor een groot gedeelte bestaat uit opleidingsniveau. Menselijk kapitaal kan ook verklaren hoe productief iemand is in het algemeen (Wilson & Musick, 1997). De kwaliteiten en productiviteit die voortkomen uit een hoger opleidingsniveau leiden tot het vaker verrichten van filantropische daden. Zo hebben Wiepking en Maas (2009) aangetoond dat hoe langer iemand onderwijs geniet, hoe meer diegene leert over de maatschappij en de verschillen tussen mensen. Dit leidt tot een hogere mate van inzicht en tot een grotere behoefte om een positieve bijdrage aan de maatschappij te leveren in de vorm van pro-sociaal gedrag.

Dat een effect bestaat, is in de meeste onderzoeken duidelijk, maar of dit van positieve, negatieve of geen invloed is, is niet altijd eenduidig. Volgens Bekkers en Wiepking (2011b) blijken negatieve of geen verbanden mogelijk, wanneer de focus in het onderzoek wordt gelegd op aan welke of wat voor organisatie of filantropische sector wordt gedoneerd. Zo bestaat er een negatief verband tussen opleidingsniveau en armoedebestrijding; geen verband tussen opleidingsniveau en milieubeleid; geen verband tussen opleidingsniveau en religieuze filantropische instellingen; een positief verband met seculiere filantropische instellingen. Daar waar bijvoorbeeld geen verschil zit in opleidingsniveau en geefgedrag is er wel verschil tussen religieuze groepen, zoals katholieken en protestanten. Over de invloed van het opleidingsniveau op geefgedrag van individuen in Nederland is momenteel te weinig bekend. Dit is dan ook een bruikbaar uitgangspunt voor de volgende hypothese:

H1. Opleidingsniveau heeft een positieve invloed op het doneren van geld.

2.4 Inkomen

Het concept 'inkomen' kent verschillende implicaties binnen wetenschappelijk onderzoek. Er wordt gesproken over het huishoudelijke inkomen of het inkomen per gezin of inkomstenbronnen. Inkomen heeft ook te maken met iemand zijn perceptie van zijn financiële positie en hoogte van inkomen als wordt gekeken naar de invloed van het inkomen op geefgedrag (Bekkers & Wiepking, 2012). Inkomen als inkomstenbron kan per individu verschillen: sommigen vergaren inkomen door arbeid te verrichten en krijgen salaris, anderen hebben een eigen onderneming, waaruit zij inkomsten genereren. Daarnaast zijn er mensen die leven van spaargeld, een erfenis of een uitkering. Om vast te stellen of dit gemiddeld in een land hoog of laag is, kan onderzoek worden gedaan naar bijvoorbeeld het gemiddelde

inkomen per huishouden of het modaal inkomen. Zo kan vastgesteld worden of iemand met een gemiddeld of bovenmodaal inkomen meer geeft.

Bekkers en Wiepking (2012) noemen een vijftal essentiële onderwerpen binnen filantropische wetenschappen. Onderzocht wordt of hogere inkomstenbronnen leiden tot geefgedrag, of hogere inkomsten leiden tot meer geven en of dat percentueel ook meer is dan voor mensen met minder inkomen. Ook wordt gekeken naar of geefgedrag van invloed is op het fiscale voordeel, dat mensen met een hoger inkomen kunnen krijgen. Tot slot speelt de perceptie van iemand zijn financiële positie en boogte van inkomen een rol. Ik focus in dit onderzoek op het inkomen per huishouden en de positieve invloed op het geefgedrag, wanneer inkomen of inkomstenbronnen boven het modaal liggen.

Een groot aantal studies toont aan dat het inkomen van positieve invloed is op geefgedrag (Bekkers en Wiepking, 2012). De volgende hypothese toetst deze bevindingen:

H2. De relatie van opleidingsniveau op het doneren van geld wordt gemedieerd door het inkomen van de donateur.

2.5 Vertrouwen

Het vertrouwen van donateurs heeft de afgelopen jaren een deuk opgelopen door imagoschade van liefdadigheidsinstellingen. De salarissen die zij uitkeerden aan hun directeurs waren hoog; donateurs leken het niet te waarderen dat zij hieraan mee moesten betalen (Bekkers, 2013). Ook het jarenlange misbruik in de kerk kwam naar boven, waardoor het vertrouwen in deze instellingen is afgenomen (Bekkers, Schuyt & Gouwenberg 2017). Bekkers (2003) stelt dat vertrouwen van cruciaal belang is bij het geven van geld als vorm van geefgedrag. De theorie van sociaal kapitaal ziet vertrouwen als een belangrijke component om te kunnen functioneren binnen sociale netwerken en het vrijwillig bijdragen aan de maatschappij. Mensen die hoogopgeleid zijn, hebben vaker sociale netwerken met een hogere mate van vertrouwen dan mensen die laagopgeleid zijn. Opleidingsniveau is als onderdeel van sociaal kapitaal een sterke voorspeller van vertrouwen. Volgens Bekkers (2003) is filantropie sterk afhankelijk van het vertrouwen van de mensen in het goede doel van de filantropische instellingen en organisaties. Vooral sociaal vertrouwen leidt volgens de literatuur tot een verhoogde mate van maatschappelijke participatie in de vorm van donaties of vrijwilligerswerk (Bekkers & Wiepking, 2011b). De combinatie van moraal en ervaring leidt tot een bepaalde mate van vertrouwen en is van effect op geefgedrag. Een grote rol lijkt weggelegd voor de hogeropgeleiden, want als meer hogeropgeleiden binnen een gemeenschap of de maatschappij geld geven, ontstaat een hogere mate van vertrouwen in het doel waar een hoogopgeleide zijn geld aan doneert (Bekkers & Wiepking, 2011). Dit vloeit voort uit het beeld dat een hoogopgeleide donateur als initiatiefnemer een hogere mate van

vertrouwen heeft ontwikkeld om geld te doneren. Het nemen van initiatief komt voort uit het concept dat hogeropgeleiden door hun opleidingsniveau een sterker bewustzijn hebben van de relevantie om te geven (Bekkers, 2003). Vooral sociaal vertrouwen lijkt in de literatuur te leiden tot een verhoogde mate van maatschappelijke participatie in de vorm van donaties. De combinatie van moraal en ervaring leidt tot een bepaalde mate van vertrouwen en is van effect op geefgedrag. De volgende hypothese toetst in hoeverre vertrouwen een daadwerkelijke mediator is:

H3. De relatie van opleidingsniveau op het doneren van geld wordt gemedieerd door de mate van vertrouwen van de donateur.

3.0 Methode

3.1 Data

In dit onderzoek maak ik gebruik van de data uit 2016 van onderzoeksproject Geven in Nederland door het Centrum voor Filantropische Studies. In 1993 begint Geven in Nederland met het voorbereiden van onderzoek naar filantropie in Nederland en sinds 1995 onderzoekt het instituut de filantropische bijdragen van Nederlanders in de vorm van geld, goederen en vrijwilligerswerk op verschillende maatschappelijke terreinen. Sindsdien vindt er een tweejaarlijkse panelsurvey plaats, die wordt uitgevoerd door Kantar Public (TNS/NIPO) en wordt afgenomen in mei tot en met augustus, een jaar voor de publicatie van de cijfers. Uit de database met ongeveer 40.000 huishoudens en 72.000 personen zijn 2.469 mensen ondervraagd met surveys. De deelnemers vullen de vragenlijsten op hun eigen computer in (Computer Assisted Self-Interviewing, CASI). De vragen worden met behulp van TNS/NIPO-software doorlopen en teruggestuurd naar de centrale computer bij TNS/NIPO. De vragenlijst bestaat uit een zestal modules: normen en waarden; donaties per huishouden; donaties per individueel; attitudes; vrijwilligerswerk; demografische en sociaaleconomische achtergrondkenmerken.

Tabel 1. Beschrijvende statistieken

	<i>N</i>	Minimum	Maximum	Gemiddelde	standaarddeviatie
Vrouw	2390	0	1	0,41	0,49
Leeftijd	2390	0	100	51,38	19,71
Opleidingsniveau	2390	0	3	2,22	0,65
Log donatiebedrag	2390	0	5,64	2	1,09
Log inkomen huishouden	2390	0	5,98	4,23	1,2
Vertrouwen	2390	1	5	3,16	0,81
<i>N=2390</i>					

3.2 Onafhankelijke variabele

3.2.1 Opleidingsniveau

De eerste stap is het vaststellen van de hoogst genoten opleiding van de respondenten in de data: deze dient als de onafhankelijke variabele opleidingsniveau. De vragen over de educatie zijn verdeeld over drie items. De belangrijkste vraag was: [E9_1] ‘Wat is het hoogste diploma dat u zelf heeft behaald?’ Er was een zevental antwoorden mogelijk, waaruit de respondent

kon kiezen met 1 = lage school, 2 = LBO, 3 = MAVO, 4 = MBO, 5 = HAVO-VWO, 6 = HBO-WO bachelor, WO master.. Deze drie items zijn verwerkt in een aantal stappen. De eerste stap is het hercoderen van alle waarden van educ2 van 1 naar 2. De tweede stap is de waarden van educ3 hercoderen van 1 naar 3. Vervolgens zijn er van educ1 tot en met educ3 een item gemaakt met de naam educ. Er zijn 960 *system missings* bij educ daarom is ervoor gekozen om de ontbrekende waarden op het gemiddelde te zetten door middel van het hervoderen van alle *missings* naar het gemiddelde. Het item dat nu gehercodeerd is, noem ik educ en bestaat uit drie categorieën waarbij 1 = mavo of lager, 2 = mbo-havo-vwo en 3 = hbo of hoger en het gemiddelde opleidingsniveau 2,22 is ($N = 2390$, $SD = 0,65$).

3.3 Afhankelijke variabele

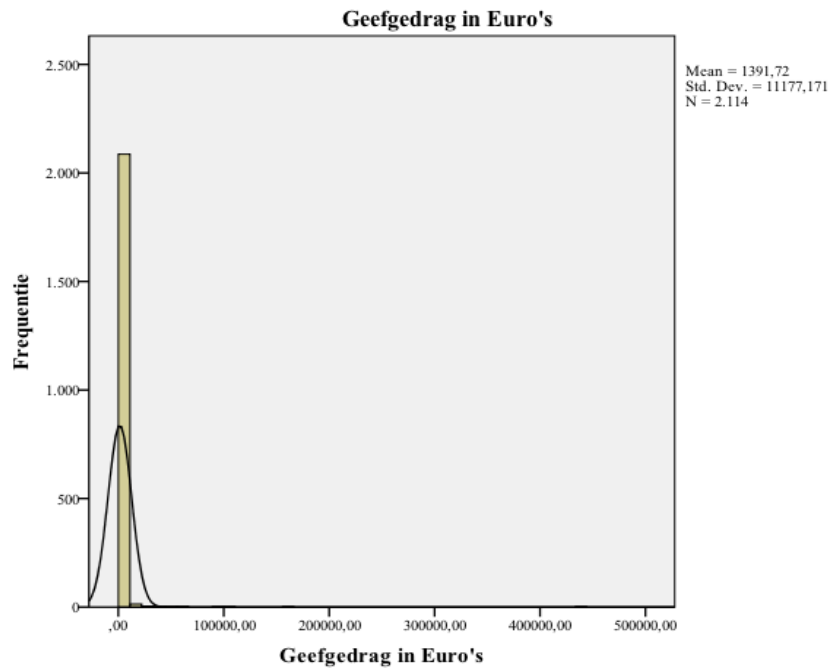
3.3.1 Geefgedrag

De tweede stap is het geefgedrag te identificeren voor de mediërende variabele geefgedrag in euro's per huishouden. Opvallend is dat het item dat vaststelt welke bedragen huishoudens per jaar doneren 355 *missing values* heeft. Dit komt voort uit het feit dat het voorgaande item vaststelt of iemand heeft gedoneerd en op de vraag hebben 355 respondenten “nee” geantwoord. De *missing values* worden daarom op nul gezet, omdat deze kunnen worden meegenomen als respondenten nul euro hebben gedoneerd. Het minimumbedrag is daarom nul euro, het maximumbedrag 440.050 euro en het gemiddelde bedrag dat werd gedoneerd is 1391,72 euro ($N = 2390$, $SD = 11177,71$). Er is een normaalverdeling (figuur 1) gemaakt en het valt op dat het item van geefgedrag geen normale verdeling omvat. Daarom is ervoor gekozen om dit item om te zetten in een logaritme, oftewel een log van geefbedrag. De nieuwe variabele wordt om die reden loggeefbedrag genoemd en heeft een gemiddelde 4,23 ($N = 2390$ $SD = 1,2$).

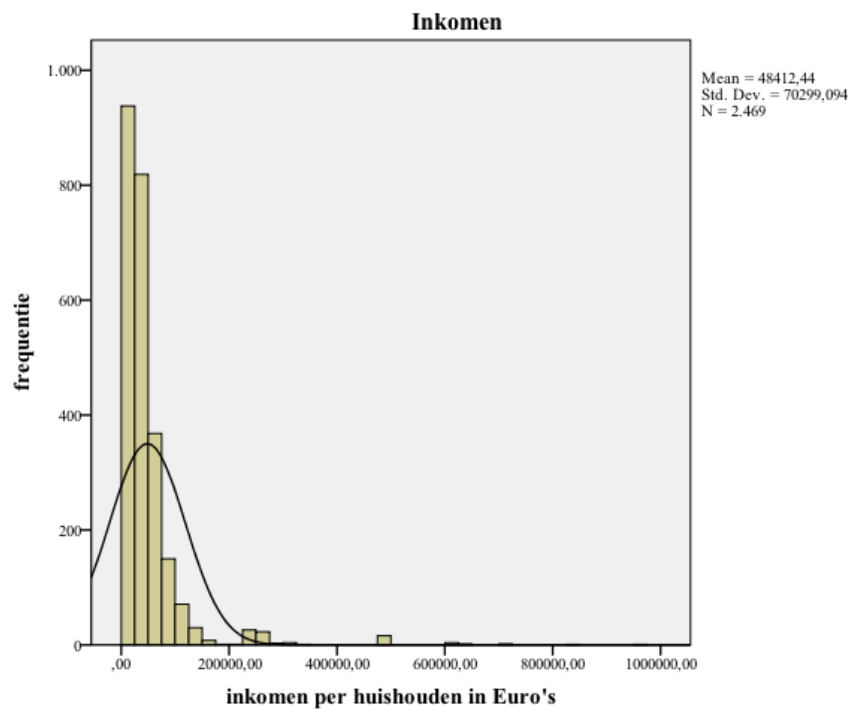
3.4 Mediërende variabelen

3.4.1 Inkomen

Voor de afhankelijke variabele inkomen per huishouden is gemeten hoeveel inkomen een huishouden per jaar heeft in euro's. Het hoogste bedrag is 960.000 euro en het laagste bedrag 0. Een gemiddeld inkomen is 48.412,44 euro met een standaarddeviatie van 70.299,09. Omdat de getallen uiteenlopen, is een histogram gemaakt. In figuur 2 is te zien dat er geen normale verdeling is van de data, daarom is ervoor gekozen om een log aan te maken. De log van inkomen krijgt een nieuwe naam, namelijk loginkomen, en heeft een gemiddeld van 4,23 ($N = 2390$ $SD = 1,2$).



Figuur 1. Histogram geefgedrag in Euro's



Figuur 2. Histogram inkomen per huishouden in Euro's

3.4.2 Vertrouwen

Voor de tweede mediërende variabele is gebruikgemaakt van het item sociaal vertrouwen. Aan de respondent wordt een stelling voorgelegd die luidt: ‘Over het algemeen zijn de meeste mensen te vertrouwen’. De Likertschaal loopt van 1 (Helemaal mee oneens) tot 5 (Helemaal mee eens). Er zijn twee missing values gevonden die zijn verwijderd, omdat dit verwijderen weinig tot geen impact heeft op de gehele N van de dataset. Na het verwijderen scoren de respondenten een gemiddelde van 3,16 ($N = 2390$ $SD = 0,81$).

3.5 Controlevariabelen

3.5.1 Leeftijd

De eerste controlevariabele is leeftijd, waarbij de jongste respondent achttien jaar is en de oudste respondent honderd jaar. Het item heeft 140 missing values, daarom is ervoor gekozen om deze op het gemiddelde te zetten. De gemiddelde leeftijd van een respondent is 51,38 jaar ($N = 2390$ $SD = 19,71$).

3.5.2 Geslacht

De tweede controlevariabele is geslacht, gemeten door te kijken of iemand wel (1) of niet (0) vrouw is. Er zijn 78 missing values, die zijn verwijderd. Gemiddeld is 41% vrouw ($N = 2390$ $SD = 0,49$).

Analysemethode

Ik maak gebruik van de regressieanalysefuncties van het statistiek programma *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS).

4.0 Analyse en resultaten

4.1 Enkelvoudige lineaire regressieanalyse

4.1.1 Opleidingsniveau en geefgedrag

De eerste stap bestaat uit het testen van het directe verband tussen opleidingsniveau (onafhankelijke methode) en de log van geefgedrag. In tabel 2 zijn de resultaten van de enkelvoudige regressieanalyse weergegeven. De enkelvoudige regressie toont aan dat er een positief significant verband bestaat tussen het opleidingsniveau en het doneren van geld ($B = 0,5$ $p < ,001$). De eerste stap geeft aan dat het opleidingsniveau een goede voorspeller is voor de hoogte van een donatie (loggeefbedrag). De voorspelling is als volgt te berekenen: $0,89 + 0,5$ (opleidingsniveau). Hoe hoger iemand is opgeleid, hoe meer geld iemand zal doneren aan liefdadigheid, met het idee dat het loggeefbedrag stijgt met 0,5 wanneer iemand hoger is opgeleid.

Tabel 2. Lineaire regressie analyse opleidingsniveau en loggeefgedrag ($N=2390$)

	<i>B</i>	<i>SE</i>	β
Constante	0,89	0,76	***
Opleidingsniveau	0,5	0,03	0,3***
afhankelijke variabele: loggeefgedrag. Adjusted $R^2=0,09$. $F=226,83$			
* $<p,05$ ** $<p,01$ *** $<p,0.001$			

4.1.2 Opleidingsniveau en loginkomen

De tweede stap bestaat uit het testen van het directe verband tussen het opleidingsniveau (onafhankelijke variabele) en het loginkomen (mediërende variabele). Tabel 3 geeft de resultaten weer van de enkelvoudige lineaire regressieanalyse. De regressie toont aan dat er een positief significant verband bestaat tussen het opleidingsniveau en het loginkomen ($B = 0,26$, $p < ,001$). Het opleidingsniveau is een goede indicator voor de hoogte van inkomen. De log van inkomen is te berekenen door $3,66 + 0,26$ (opleidingsniveau) te nemen als voorspeller. Hoe hoger iemand zijn opleidingsniveau is, hoe hoger diegene zijn inkomen zal zijn, waarbij de hoogte van het opleidingsniveau de log van het inkomen met 0,25 doet stijgen.

Tabel 3. Lineaire regressie analyse opleidingsniveau en loginkomen ($N=2390$)

	<i>B</i>	<i>SE</i>	β
Constante	3,66	0,87	***
Opleidingsniveau	0,26	0,23	0,14***

afhankelijke variabele: loginkomen. Adjusted $R^2=0,02$ $F=46,04$
 $* < p,05$ $** < p,01$ $* < p 0.001$

4.1.3 Loginkomen en loggeefbedrag

De derde stap bestaat uit het testen van de directe relatie tussen loginkomen (mediërende variabele) en loggeefbedrag (onafhankelijke variabele). De enkelvoudige regressieanalyse is opgenomen in tabel 4 en toont aan dat er een significant positief verband is tussen het loginkomen en het doneren van geld ($B = 0,12$, $p < ,001$). Het inkomen van iemand zijn huishouden is een goede indicator voor de hoogte van iemand zijn donaties. De log van het geefbedrag is te berekenen door $1,5 + 0,12$ (loginkomen) te nemen als voorspeller. Hoe hoger iemand zijn inkomen is, hoe hoger diegene zijn geefbedrag zal zijn, waarbij de hoogte van het inkomen de log van geefgedrag met 0,12 doet stijgen.

Tabel 4. Lineaire regressie analyse loginkomen en loggeefgedrag ($N=2390$)

	<i>B</i>	<i>SE</i>	β
Constante	1,5	0,08	***
Loginkomen	0,12	0,02	0,13***

afhankelijke variabele: loggeefgedrag. Adjusted $R^2=0,016$ $F=40,34$
 $* < p,05$ $** < p,01$ $* < p 0.001$

4.2 Multiple-regressieanalyse - Opleidingsniveau, loginkomen en loggeefbedrag

De vierde stap is een multiple-regressie om aan te tonen dat er een complete mediërende relatie bestaat van het opleidingsniveau (onafhankelijke variabele) op het loggeefgedrag (afhankelijk variabele) met het inkomen als mediator. Tabel 5 laat zien dat de tests van de *Variance Influence Factor* (VIF) voor multicollineariteit lager zijn dan tien, en groter dan 0,2 (VIF = 0,96 voor opleidingsniveau; 0,97 voor loginkomen; 0,97 voor vrouw en 0,97 voor leeftijd). Field (2013) geeft aan dat er daarom geen reden is om te denken dat er sprake is van multicollineariteit. De log van het geld dat wordt gedoneerd, is als volgt te berekenen: $0,38 + 0,44 (\text{opleidingsniveau}) + 0,07 (\text{loginkomen}) - 0,13 (\text{vrouw}) + 0,01 (\text{leeftijd})$. De log van het geefbedrag stijgt met 0,38 naarmate iemand hoger is opgeleid, en stijgt met 0,07 naarmate iemand een hoger inkomen heeft per huishouden, maar het geldbedrag is 0,13 lager voor vrouwen dan voor mannen. Wanneer iemand ouder is, stijgt het loggeefbedrag met 0,01.

De multiple-regressieanalyse toont aan dat er een complete mediatie lijkt te bestaan tussen het opleidingsniveau en het geefgedrag ($B = 0,44$, $p < ,001$) met het inkomen als mediator ($B = 0,07$, $p < ,001$). Om uit te sluiten dat het daadwerkelijk om een volledige mediatie gaat, is een Sobeltest uitgevoerd, waaruit blijkt dat er sprake is van een gedeeltelijke mediatie van mediatorinkomen ($z' = 3,24$, $p < 0,001$).

Tabel 5. Multiple-regressieanalyse - Opleidingsniveau, loginkomen en loggeefbedrag ($N=2390$)

Variabele	model 1			model 2			model 3			
	B	SE	VIF	B	β	VIF	B	SE	β	VIF
(Constant)	0,89	0,08		0,59	***		0,36	0,12	**	
Opleidingsniveau	0,5	0,03	1	0,48	0,28***	0,98	0,44	0,03	0,23***	0,96
Loginkomen				0,08	0,09***	0,98	0,07	0,02	0,07***	0,97
Vrouw							-0,14	0,04	-	0,97
Leeftijd							0,01	0	0,16***	0,97
Adjusted R ²		0,09			0,094			0,12		
F-change		***			***			***		
Sobeltest							z' = 3,24***			
afhankelijke variabele: loggeefgedrag.										
*p<0,05, **p<0,01, ***p<0,001										

4.3 Enkelvoudige lineaire regressieanalyse

4.3.1 Opleidingsniveau en loginkomen

De vijfde stap bestaat uit het testen van het directe verband tussen het opleidingsniveau (onafhankelijke variabele) en het vertrouwen (mediërende variabele). Tabel 6 geeft de resultaten weer van de enkelvoudige lineaire regressieanalyse. De regressie toont aan dat er een positief significant verband bestaat tussen het opleidingsniveau en het vertrouwen ($B = 0,26$, $p < ,001$). Het opleidingsniveau is een goede indicator voor de mate waarin iemand vertrouwen heeft op sociaal niveau. Het voorspelde vertrouwen is $2,56 + 0,26$ (opleidingsniveau). Hoe hoger het opleidingsniveau, hoe hoger het sociaal vertrouwen. Het vertrouwen stijgt met 0,26 per opleidingsniveaugroep.

Tabel 6. Lineaire regressieanalyse opleidingsniveau en vertrouwen ($N=2390$)

	<i>B</i>	<i>SE</i>	β
Constante	2,56	0,06	***
Opleidingsniveau	0,26	0,03	0,21***

afhankelijke variabele: loginkomen. Adjusted $R^2=0,04$ $F=111,15$
* $<p,05$ ** $<p,01$ *** $<p 0.001$

4.3.2 Vertrouwen en loggeefbedrag

De zesde stap bestaat uit het testen van de directe relatie tussen het loginkomen (mediërende variabele) en het loggeefbedrag (onafhankelijke variabele). De enkelvoudige regressieanalyse is opgenomen in tabel 7 en toont aan dat er een significant positief verband is tussen het vertrouwen en het geven van geld ($B = 0,25$, $p < ,001$). De log van het geld dat wordt gedoneerd, is als volgt te berekenen: $2,67 + 0,25$ (vertrouwen). Hoe hoger iemand zijn vertrouwen, hoe meer geld iemand geeft in de vorm van filantropie. Met elke stap naar meer vertrouwen stijgt het loggeefbedrag met 0,25.

Tabel 7. Lineaire regressie analyse vertrouwen loggeefgedrag ($N=2390$)

	<i>B</i>	<i>SE</i>	β
Constante	2,67	0,03	***
Inkomen	0,25	0,01	0,33***
afhankelijke variabele: loggeefgedrag. Adjusted $R^2=0,11$ $F=299,32$			
* $<p,05$ ** $<p,01$ *** $<p,001$			

4.4 Multiple-regressieanalyse - Opleidingsniveau, vertrouwen & loggeefbedrag

De laatste stap is die van een multiple-regressie om aan te tonen dat er een complete mediërende relatie bestaat van het opleidingsniveau (onafhankelijke variabele) op het loggeefgedrag (afhankelijk variabele) met het inkomen als mediator. Tabel 8 laat zien dat de VIF-tests voor multicollineariteit lager zijn dan tien en groter dan 0,2 (VIF = 0,96 voor opleidingsniveau, 0,97 voor loginkomen, 0,97 voor vrouw en 0,97 voor leeftijd). Field (2013) neemt aan de hand van die meting aan dat er geen reden is om te denken dat er sprake is van multicollineariteit. De log van het geld dat wordt gedoneerd is te berekenen als volgt: $-0,28 + 0,37$ (opleidingsniveau) $+ 0,36$ (vertrouwen) $- 0,13$ (vrouw) $+ 0,01$ (leeftijd). Het loggeefgeldbedrag stijgt met 0,37 naarmate iemand hoger is opgeleid en stijgt met 0,26 naarmate men een hoger inkomen heeft per huishouden, maar de log van het geefbedrag is 0,13 lager bij vrouwen dan bij mannen. Wanneer iemand ouder is, stijgt het loggeefbedrag per levensjaar met 0,01.

De multiple-regressieanalyse toont aan dat er een complete mediatie lijkt te bestaan tussen het opleidingsniveau en het geefgedrag ($B = 0,03$, $p < ,001$) met het inkomen als mediator ($B = 0,03$, $p < ,001$). Om uit te sluiten dat het daadwerkelijk om een volledige mediatie gaat, is een Sobeltest uitgevoerd. Daaruit blijkt dat er sprake is van een gedeeltelijke mediatie van mediatorvertrouwen ($z' = 7.96$, $p < 0.001$).

Tabel 8. Multiple regressie analyse Opleidingsniveau, vertrouwen en loggeefbedrag ($N=2390$)

variabele	model 1				model 2				model 3			
	B	SE	β	VIF	B	SE	β	VIF	B	SE	β	VIF
(Constant)	0,89	0,08	***		-0,1	0,1			-0,28	0,11	*	
opleidingsniveau	0,5	0,03	0,3***	1	0,4	0,03	0,24***	1,05	0,37	0,03	0,22***	1,06
vertrouwen					0,4	0,03	0,28***	1,05	0,36	0,03	0,27***	1,06
vrouw									-0,13	0,04	-0,06**	1,03
leeftijd									0,01	0,13	0,13***	1,04
adjusted R^2			0,07				0,02				0,19	
F-change			***				***				***	
Sobel test											$z' = 7,96$ ***	
afhankelijke variabele: loggeefgedrag.												
* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$												

5.0 Conclusie en discussie

5.1 Conclusie

In dit onderzoek is er gekeken naar de invloed van opleidingsniveau op geefgedrag in de vorm van geld als onderdeel van filantropie in Nederland met mediators inkomen en vertrouwen. De data tonen aan dat van de 2390 respondenten 802 hoogopgeleid zijn. Van dezelfde 2390 respondenten heeft 337 niets gedoneerd. Belangrijker zijn de bevindingen gebaseerd op de eerste hypothese: *H1. opleidingsniveau heeft een positieve invloed op het doneren van geld.* Opleidingsniveau is positief significant van invloed op het doneren van geld en de resultaten tonen dan ook dat naar mate iemand hoger is opgeleid iemand ook meer geld doneert. De hypothese is daarom bevestigd en zal niet worden verworpen. Dit komt overeen met eerder onderzoek en leunt het meest tegen het belangrijkste gedeelte van het literatuuronderzoek van Bekkers & Wiepking (2012) over de relatie tussen opleidingsniveau en geefgedrag.

De resultaten van de tweede hypothese die is getoetst: *H2. De relatie van opleidingsniveau op het doneren van geld wordt gemedieerd door het inkomen van de donateur*, laat zien dat inkomen positief significant van invloed is als mediator en de invloed van opleidingsniveau op geefgedrag gedeeltelijk medieert. De hypothese is wordt positief bevestigd en zal daarom niet verworpen worden

De data laten zien dat de respondenten een bovengemiddeld sociaal vertrouwen hebben ($M = 3,16$ $SD = 0,81$), wat het idee van Bekkers (2016) ondersteunt over de huidige status van het Nederlandse sociaal vertrouwen. De laatste hypothese luidt: *H3. De relatie van opleidingsniveau op het doneren van geld wordt gemedieerd door de mate van vertrouwen van de donateur.* Ook deze hypothese is getoetst en er is een positief significant effect gemeten. Niet alleen heeft een hoogopgeleide een hogere mate van sociaal vertrouwen, dit is ook van positieve invloed op het geefgedrag. Aanvankelijk leek het te gaan om een volledige mediatie van vertrouwen, maar de Sobeltest heeft uitgewezen dat er sprake is van een significant gedeeltelijke mediatie. Vertrouwen als mediator van het opleidingsniveau op het geefgedrag is daarom een goede voorspeller. De onderzoeken van Bekkers uit 2003, 2011 en 2016 worden hiermee bevestigd.

Limitatie

De eerste limitatie van dit onderzoek is de *response rate* van maar 3% van de 40000 huishoudens die in de database zijn geregistreerd. Het zou kunnen dat de steekproef bestaat uit een atypische groep respondenten. De mogelijkheid bestaat dat de steekproef een overrepresentatie heeft van mensen die geneigd zijn te helpen, door bijvoorbeeld een vragenlijst in

te vullen. Wanneer dit het geval is dan kunnen de bevindingen niet direct worden toegepast op de algemene Nederlandse bevolking. Er dient hierbij dus voorzichtig worden omgegaan met het generaliseren van de uitkomsten.

De tweede limitatie is dat 549 respondenten niks hebben opgegeven bij de vraag over hun hoogst genoten opleiding (opleidingsniveau). Er kunnen vraagtekens worden gezet waarom zoveel respondenten niks hebben opgegeven. Mogelijk moet de vraagstelling worden aangepast om een betere response te krijgen. Daarnaast is ervoor gekozen om deze 549 missende waardes op het gemiddelde te zetten. We weten niet of dit het daadwerkelijke niveau is van de respondent.

Een andere limitatie van dit onderzoek is dat er gebruik wordt gemaakt van een vrij basaal idee van de positieve invloed van iemand zijn opleidingsniveau op de hoogte van inkomen. De logica dat opleidingsniveau een positieve invloed heeft op de hoogte van iemands inkomen is niet alleen zeer aannemelijk, maar lijkt een vastgesteld feit hoe de Nederlandse maatschappij in elkaar steekt; iemand verdient vaker meer geld als diegene hoger is opgeleid.. Toch is en blijft het belangrijk om dit wetenschappelijk te onderbouwen en heeft het in dit onderzoek het belang van de hoogopgeleiden wederom bevestigd.

Wetenschappelijke aanbeveling

In dit onderzoek is er gebruik gemaakt van één vraag: wat is de hoogst genoten opleiding. Voor toekomstig onderzoek is het belangrijk een om het opleidingsniveau verder uit te diepen en te onderzoeken in welke richting iemand heeft gestudeerd. Er kan een onderscheidt gemaakt worden tussen alfa-, bèta- en of gamma. Mogelijk doneren mensen voornamelijk aan projecten die gerelateerd zijn aan hun soort opleiding./werkt. Een andere suggestie is om naast opleidingsniveau ook te onderzoeken in welk veld iemand actief is als beroep, omdat iemand zijn opleidingsniveau niet gelijk hoeft te staan aan het veld waarin iemand vervolgens gaat werken. Er is dus meer diepgang nodig naar wat iemand heeft gestudeerd en welke huidige positie iemand bekleedt.

De conclusie dat vertrouwen medieert met hoogopgeleid zijn en het doneren van geld is in mijn optiek een interessantere invalshoek voor vervolgonderzoek. De groep laagopgeleiden die wantrouwender zijn dan hoogopgeleiden heeft een belangrijke invloed op de huidige uitkomsten in onderzoeken. De laagopgeleiden hanteren mechanismen van vertrouwen die in huidige onderzoeken binnen Nederland nog niet sterk uiteen zijn gezet. Vervolgonderzoek wat laagopgeleiden beweegt om juist wel meer te vertrouwen lijkt hierbij essentieel.

Praktische aanbeveling

De eerste praktische aanbeveling richt zich op de hoogopgeleiden, want zij lijken significant vaker en meer te doneren. Op basis van de data is het advies om actief te gaan werven op plekken waar veel hoogopgeleiden voor komen. Het succesvol bereiken van hoogopgeleiden door middel van wervingsacties zal zich voornamelijk moeten focussen op de plekken waar hoogopgeleiden te vinden zijn. Hiervoor is er voor filantropische instellingen een grote slag te slaan: ze moeten in kaart brengen waar veel hoger opgeleiden op één plek zijn. Denk hierbij aan bepaalde woonwijken of werkplekken. Dit zouden ze kunnen doen door een bestaande database te raadplegen zoals de database van het CBS.

Naast het in kaart brengen waar bepaalde groepen zich vooral bevinden, is het ook aan te raden om verschillende campagnes te ontwikkelen: één voor hoogopgeleiden en één voor laagopgeleiden. Het is waarschijnlijk dat deze groepen verschillen in wat voor informatie willen ontvangen van filantropische instellingen. De suggestie is niet dat filantropische organisaties zich alleen focussen op hoogopgeleiden, maar dat filantropische organisaties in kaart brengen waar welke groep zich bevindt en daarnaast de campagnes aan te passen aan de gerepresenteerde groep. In woonwijken/werkplekken waar vooral laagopgeleiden wonen/werken zouden filantropische organisaties andere campagnes kunnen uitzetten. Dit is belangrijk, aangezien de data ook laat zien dat het vertrouwen vooral laag is bij lager opgeleiden. Een optie om het vertrouwen te vergroten is om filantropische organisaties te vragen opener te zijn over hun beleid: een vergrootte focus op transparantie.

In de huidige realiteit van filantropische instellingen is er nog onvoldoende focus op transparantie: bijvoorbeeld het open zijn over beleidskeuzen, strategieën en uitkomsten van projecten. Op het moment is het moeilijk voor een donateur om te achterhalen waar het gedoneerd geld daadwerkelijk voor gebruikt is. Het vergroten van een focus op een transparant beleid is de eerste stap: het openbaar maken van transacties van geld, wat komt er binnen bij filantropische instellingen en wat wordt er uitgegeven? Persoonlijk zie ik in de huidige blockchain technologie een veelbelovende toekomst, aangezien de transacties via deze technologie openbaar zijn (en dus transparant). Het openbaren van inkomstbronnen zou een positief effect kunnen hebben op het vertrouwen van donateurs. Daarnaast kan het filantropische instellingen motiveren om bepaalde (ethische) doelen te behalen als hun uitgaven zichtbaar zijn voor en gecontroleerd kunnen worden door de buitenwereld.

De derde aanbeveling heeft betrekking op het bereiken en stimuleren van laagopgeleiden. Het kan zijn dat laagopgeleiden filantropische doelen minder vertrouwen omdat de gegeven informatie te complex en daardoor onduidelijk is. In andere woorden, deze stap bestaat uit het vergroten van de toegankelijkheid qua taal: de informatie op websites en andere plekken behoort voor iedereen leesbaar en begrijpelijk te zijn. Denk hierbij aan het

vermijden van jargon en tabellen wanneer een bedrijf cijfers presenteert over de uitgaven. Daarnaast is het belangrijk dat teksten van filantropische campagnes simpel en volledig zijn.

Kortom, onderzoek leer de doelgroepen beter begrijpen en onderzoek wat deze groep belangrijk vindt qua informatie in een campagne. Daarnaast is het advies voor filantropische organisaties om openen te zijn over hun beleid en een focus op transparantie te vergroten.

Literatuurlijst

- Apinunmahakul, A., & Devlin, R. (2004). Charitable giving and charitable gambling: An empirical investigation. *National Tax Journal*, 57(1), 67-88.
- Banks, J., & Tanner, S. (1999). Patterns in household giving: Evidence from UK data. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 10(2), 167-178.
- Bekkers, R. (2003). Trust, accreditation, and philanthropy in the Netherlands. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32(4), 596-615.
- Bekkers, R. (2004). *Giving and volunteering in the Netherlands: Sociological and psychological perspectives*. Utrecht University.
- Bekkers, R. (2005). 'It's not all in the ask: effects and effectiveness of recruitment strategies used by nonprofits in the Netherlands' Paper presented at the 34th Annual ARNOVA-Conference, Washington, DC, USA, 18 November.
- Bekkers, R. (2012). Trust and volunteering: Selection or causation? Evidence from a 4 year panel study. *Political Behavior*, 34(2), 225-247.
- Bekkers, R., & Dinesen, P. T. (2016). *The Foundations of Individuals' Generalized Social Trust: A Review*.
- Bekkers, R., & Schuyt, T. N. M. (2008). "And Who Is Your Neighbor? Explaining Denominational Differences in Charitable Giving and Volunteering in the Netherlands." *Review of Religious Research* 50(1), 74-96.
- Bekkers, R., Schuyt, T. N. M., & Gouwenberg, B. M. (2015). *Geven in Nederland 2017: Huishoudens, nalatenschappen, fondsen, bedrijven, goede doelenloterijen en vrijwilligers*. Lenthe, Amsterdam 2017.
- Bekkers, R., Stam, B., Van Rooij, F., & Meyaard, R. (2011). *Donateursvertrouwen: Vijf jaar Nederlands Donateurspanel*.

- Bekkers, R., & Wiepking, P. (2011a). 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms that Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5), 924-973.
- Bekkers, R., & Wiepking, P. (2011b). 'Who Gives? A Literature Review of Predictors of Charitable Giving. Part One: Religion, Education, Age, and Socialisation'. *Voluntary Sector Review*, 2(3), 337-365.
- Bekkers, R., & Wiepking, P. (2012). Who gives? a literature review of predictors of charitable giving. part two: Gender, family composition and income. *Voluntary Sector Review*, 3(2), 217-245. doi:10.1332/204080512X649379
- Brooks, A. (2003a). Charitable giving in transition economies: Evidence from russia. *National Tax Journal*, 55(4), 743-753
- Brooks, A.C. (2003). 'Charitable giving to humanitarian organizations in Spain', *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, 165(2), 9-24
- Brown, E., & Ferris, J. (2007). Social capital and philanthropy: An analysis of the impact of social capital on individual giving and volunteering. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(1), 85-85.
- Brown, E., & Lankford, H. (1992). Gifts of money and gifts of time estimating the effects of tax prices and available time. *Journal of Public Economics*, 47(3), 321-341.
- Carroll, J., McCarthy, S., & Newman, C. (2005). An econometric analysis of charitable donations in the republic of ireland. *The Economic and Social Review*, 36(3), 229-249.
- Centraal bureau van statistiek, z.d. *ISCED*. Geraadpleegd op <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/classificaties/onderwijs-en-beroepen/isced>
- Chua, V., & Ming Wong, C. (1999). Tax incentives, individual characteristics and charitable giving in singapore. *International Journal of Social Economics*, 26(12), 1492-1505. doi:10.1108/03068299910247154.

- Chang, W.C. (2005). 'Religious giving, non-religious giving, and after-life consumption', *Topics in Economic Analysis and Policy*, 5](1), 1–30.
- Duncan, B. (1999). Modeling charitable contributions of time and money. *Journal of Public Economics*, 72(2), 213-242.
- Feldman, N. (2010). Time is money: Choosing between charitable activities. *American Economic Journal. Economic Policy*, 2(1), 103-130. doi:10.1257/pol.2.1.103
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics : And sex and drugs and rock 'n' roll (4th edition. ed.)*. Los Angeles: Sage.
- Gruber, J. (2004). 'Pay or pray? The impact of charitable subsidies on religious attendance', *Journal of Public Economics*, 88(12), 2635–2655.
- Haffner, M.E.A., Elsinga, M.G. & Mariën, A.A.A. (2016). *Huishoudens die moeite hebben de eindjes aan elkaar te knopen: na de crisis*. Delft: Technische Universiteit Delft.
- Houston, D. (2006). "Walking the walk" of public service motivation: Public employees and charitable gifts of time, blood, and money. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16(1), 67-86.
- Hurenkamp, M. (2013). Meer samenleving voor minder geld. *Socialisme en Democratie*, 70(5), 54-58.
- James III, R.N., & Sharpe, D.L. (2007). 'The nature and causes of the u-shaped charitable giving profile', *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(2): 218–38
- Jones, K. S. (2006). Giving and volunteering as distinct forms of civic engagement: The role of community integration and personal resources in formal helping. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35(2), 249-266.
- Kingma, B. R. (1989). An accurate measurement of the crowd-out effect, income effect, and price effect for charitable contributions. *Journal of Political Economy*, 97(5), 1197-1207.

- Lyons, M., & Nivison-Smith, I. (2006). Religion and giving in Australia. *Australian Journal of Social Issues*, 41(4), 419-436.
- Mesch, D., Rooney, P., Steinberg, K., & Denton, B. (2006). The effects of race, gender, and marital status on giving and volunteering in Indiana. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35(4), 565-565.
- Pharoah, C., & Tanner, S. (1997). Trends in charitable giving. *Fiscal Studies*, 18(4), 427-443.
- Rooney, P.M., Steinberg, K. & Schervish, P.G. (2001). A methodological comparison of giving surveys: Indiana as a test case. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(3), 551-568. doi:10.1177/0899764001303011
- Schlegelmilch, B., Diamantopoulos, A., & Love, A. (1997). Characteristics affecting charitable donations: Empirical evidence from Britain. *Journal of Marketing Practice: Applied Marketing Science*, 3(1), 14-28. doi:10.1108/EUM0000000004318
- Shields, T. G., & Goidel, R. K. (2000). Who contributes? Checkbook participation, class biases, and the impact of legal reforms, 1952-1994. *American Politics Quarterly*, 28(2), 216-233.
- Schuyt, T. (2012). *Inleiding in filantropie en filantropiewetenschap* (Filantropische studies). Utrecht: De Graaff
- Sokolowski, S. (1996). Show me the way to the next worthy deed: Towards a microstructural theory of volunteering and giving. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations : Official Journal of the International Society for Third-Sector Research*, 7(3), 259-278. doi:10.1007/BF02354118
- Tiehen, L. (2001). Tax policy and charitable contributions of money. *National Tax Journal*, 54(4), 707-723. doi:10.17310/ntj.2001.4.01
- Todd, S., & Lawson, R. (1999). Towards a better understanding of the financial donor: An examination of donor behaviour in terms of value structure and demographics. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 4(3), 235-244. doi:10.1002/nvsm.76

Van Slyke, D.M., & Brooks, A.C (2005). Why do people give? : New evidence and strategies for nonprofit *managers*. *The American Review of Public Administration*, 35(3), 199-222. doi:10.1177/0275074005275308

Whitehead, A. L. (2010). Financial Commitment Within Federations of Small Groups: The Effect of Cell-Based Congregational Structure on Individual Giving. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 49(4), 640-656.

Wiepking, P., & Maas, I. (2009). 'Resources that make you generous: effects of social and human resources on charitable giving', *Social Forces*, 8(4), 1973–1996

Wilson, J., & Musick, M. (1997). Who cares? toward an integrated theory of volunteer work. *American Sociological Review*, 62(5), 694-694. doi:10.2307/2657355

Syntax

* Encoding: UTF-8.

Syntax

* Encoding: UTF-8.

GET

FILE='/Users/elijahjoyce/Downloads/spaans2.sav'.

DATASET NAME DataSet2 WINDOW=FRONT.

****beschrijvende statistieken****

DESCRIPTIVES VARIABLES=iage ifemale educ iincsn0 igst
ihmtotyd ihmtotn1 iincsn0
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

FREQUENCIES VARIABLES=iage ifemale educ iincsn0 igst
ihmtotyd ihmtotn1 iincsn0
/HISTOGRAM NORMAL
/ORDER=ANALYSIS.

* Hier verwijder ik de missing values van de variabele vrouw

```
SELECT IF NOT (SYSMIS(ifemale)).
```

```
*vervolgens check ik of het is goed gedaan.
```

```
desc ifemale.
```

```
freq ifemale.
```

```
* Hier hercodeer ik de missing values van leeftijd met 0.
```

```
RECODE iage (SYSMIS=0).
```

```
EXECUTE.
```

```
* De missing values vervang ik met de replace missing values  
    en kies ervoor om de missing op een gemiddelde te  
    zetten.
```

```
RMV /iage_1=SMEAN(iage).
```

```
*Vervolgens kijk ik of het goed is gegaan.
```

```
desc iage_1.
```

```
freq iage_1.
```

```
* hier verwijder ik de missing values van de variabele  
    vertrouwen
```

```
SELECT IF NOT (SYSMIS(igst)).
```

```
* hier check ik of het goed is gegaan.
```

```
freq igst.
```

```
* Hier hercodeer ik de missing values met 0, omdat de  
    voorgaande vraag van ihmtotn1 laat zien dat dat de  
    mensen zijn die niet hebben gedoneerd en dus niks hebben  
    gegeven
```

```
RECODE ihmtotyd (SYSMIS=0).
```

```
EXECUTE.
```

```
freq ihmtotyd.
```

```
*Hier maak ik een tweede versie van geefgedrag aan zodat de  
    eerste bewaard blijft.
```

```
recode ihmtotyd (sysmis=0) (else=copy) into ihmtotyd2.
```

```
* vanaf dit punt wordt er een log aangemaakt van geefgedrag.
```

```
COMPUTE log=LG10(ihmtotyd2).
```

```
*hier krijgt de variabele de juiste naam voor de analyse
```

```
recode log (sysmis=0) (else=copy) into loggeefbedrag.
```

```
* hier check ik of het goed is gegaan.
```

```
FREQUENCIES VARIABLES= loggeefbedrag  
    /HISTOGRAM NORMAL  
    /ORDER=ANALYSIS.
```

```
* Hier hercodeer ik de missing values van inkomen met 0.
```

```
RECODE iincsn0 (SYSMIS=0).
```

```
EXECUTE.
```

```
* hier check ik of het goed is gegaan.
```

```
freq iincsn0.
```

```
*Hier maak ik een tweede versie van geefgedrag aan zodat de  
    eerste bewaard blijft.
```

```
recode iincsn0 (sysmis=0) (else=copy) into iincsn02.
```

* hier check ik of het goed is gegaan.

freq iincsn02.

* vanaf dit punt wordt er een log aangemaakt van inkomen.

COMPUTE log=LG10(iincsn02).

* hier krijgt de variabele de juiste naam voor de analyse

recode log (sysmis=0) (else=copy) into loginkomen.

* hier check ik of het goed is gegaan.

FREQUENCIES VARIABLES= loginkomen

/HISTOGRAM NORMAL

/ORDER=ANALYSIS.

DESCRIPTIVES VARIABLES=iage ifemale educ iincsn0 igst

ihmtotyd ihmtotn1 iincsn0

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

FREQUENCIES VARIABLES=iage ifemale educ iincsn0 igst

ihmtotyd ihmtotn1 iincsn0.

/HISTOGRAM NORMAL

/ORDER=ANALYSIS.

*regressie analyse - effect van opleidingsniveau op
loggeefgedrag,

REGRESSION

/MISSING LISTWISE

/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA

/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)

/NOORIGIN

/DEPENDENT loggeefbedrag

/METHOD=ENTER educ.

*regressie analyse - effect van opleidingsniveau op
loginkomen.

REGRESSION

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT loginkomen
/METHOD=ENTER educ.

*regressie analyse - effect van loginkomen op loggeefgedrag.

REGRESSION

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT loggeefbedrag
/METHOD=ENTER loginkomen.

*regressie analyse -directe effect van inkomen op geefgedrag.

REGRESSION

/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT loggeefbedrag
/METHOD=ENTER educ
/METHOD=ENTER loginkomen
/METHOD=ENTER ifemale iage_1.

*regressie analyse - effect van opleidingsniveau op
vertrouwen.

REGRESSION

```
/MISSING LISTWISE  
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)  
/NOORIGIN  
/DEPENDENT igst  
/METHOD=ENTER educ.
```

*regressie analyse - effect van vertrouwen op geefgedrag.

REGRESSION

```
/MISSING LISTWISE  
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)  
/NOORIGIN  
/DEPENDENT igst  
/METHOD=ENTER loggeefbedrag.
```

*regressie analyse -directe effect van vertrouwen op
geefgedrag.

REGRESSION

```
/MISSING LISTWISE  
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)  
/NOORIGIN  
/DEPENDENT loggeefbedrag  
/METHOD=ENTER educ  
/METHOD=ENTER igst  
/METHOD=ENTER ifemale iage_1.
```

