

ZOMERSERIE ZEVEN HOOFDZONDEN

Hoe staat het met onze hebzucht? Snijd dit onderwerp in een groep vrienden aan en **meteen komt als wisselgeld ons geefgedrag op tafel.** Hoe het werkelijk zit met onze vrijgevigheid? De Bossche professor filantropie René Bekkers neemt ons de maat. „De pure gift staat onder druk.”

De zeven hoofdzonden: een klassiek dingetje uit de Bijbel, of lopen we er nog steeds tegenaan? Vandaag: hebzucht.



Theo van de Zande
Den Bosch

Wanneer ben je gul en wanneer juist gierig? Lastige vraag. Oké, die net voor de vakantie tijdens de actieweek bij MediaMarkt aangeschafte 58 inch ultra-hd 4k Samsung led-tv was misschien niet per se nodig. Maar hé, vorige week in Parijs hebben we toch geld gegeven aan die sneue jongen met die stompjes op dat matje? Zo zijn we dan ook weer. Of die zigeunerin op dat terras: van haar hebben we toch een roos gekocht? Ze keek nog chagrijnig ook. Of nog eens wat, die collectanten bij ons aan de deur: bellen zelden voor niks aan. Ja, laatst dan, toen hadden we geen kleingeld in huis. Kleingeld ja, want we geven al genoeg aan goede doelen.

Hebzucht, er is wat bijzonders mee aan de hand. We hebben er allemaal last van. Vooral van de hebberigheid van anderen dan. Wat onszelf betreft ligt het anders. Begin met vrienden, collega's of familie over die neiging van ons om steeds meer te willen hebben en meteen komt als wisselgeld ons geef-

Wankelen op de weegschaal van ons geweten

gedrag op tafel. Nemen en geven: op het weegschaaltje van ons geweten zoeken we – vaak tevergeefs – naar evenwicht. De Griekse filosoof Plato zei het zo: wie rijk wil zijn moet niet zijn vermogen vermeederen, maar zijn hebzucht verminderen.

Hoe het werkelijk staat met onze vrijgevigheid? Aan de Vrije Universiteit Amsterdam blijkt een heuse leerstoel filantropie te zijn. Het is René Bekkers (45) die daar als professor aan het hoofd staat. Net voor het zomerreces sprak hij zijn oratie uit. Met enthousiasme onderbreekt hij zijn vakantie voor een gesprek over de gegevens achter ons geven. Een optimistisch verhaal met een barstje, want de pure gift staat onder druk.

Goedkeuring
Of je wilt of niet, wie onderweg is met het onderwerp hebberigheid neemt al bij de deurbel zijn gesprekspartner de maat. Zit de professor er zelf een beetje warmpjes bij? Dat blijkt het geval, maar dat heeft deze woensdagmiddag alles te maken met de temperatuur van zo'n 39 graden. Met moeite wordt de warmte buiten de deur gehouden van dit rijtjeshuis in de Bossche wijk De Buitenpepers. Koffie schenkt de bewoner met een verontschuldiging: hij zet nog ouderwets met filter.

“
Waarom geef je? Omdat je niet tegen die armoede kunt? Helpt het de bedelaar of jou?
– René Bekkers, bijzonder hoogleraar

Iets later zal hij het advies – noem het *slow coffee* en het is weer hip – beleefd naast zich neerleggen. Bekkers is een man van de feiten, niet van de franje.

Als het om filantropie gaat, mogen we in het geval van Bekkers gerust spreken van een persoonlijke fascinatie, al een wetenschappelijk leven lang. Hij onderzoekt niet alleen de waarde van filantropie voor de samenleving, maar is bovenal geïnteresseerd in het achterliggende sociaal gedrag – van de gulle gever tot de gierigaard. Waarom we geven? In veel gevallen (bij zo'n 85 procent van de giften) is het antwoord verrassend eenvoudig: omdat het ons wordt gevraagd. „Twee derde van de mensen geeft als er een collectant aan de deur staat. Dat is al jaren zo. Als we geven, levert dat goedkeuring op, en dat is wat de meeste mensen willen. We belonen vooral de vrijwilliger die met de collectebus langs de deur komt, niet per se het goede doel.”

Dan is er een opmerkelijke vaststelling. Villawijk of volksbuurt: het bedrag dat we geven is vaak hetzelfde. Uit onderzoek blijkt dat de 10 procent Nederlanders met de laagste inkomens zo'n 1,5 procent van hun inkomen besteden aan giften. Bij de 10 procent met de hoogste inkomens is dat 0,1 procent. Onze vrijgevigheid houdt dus geen gelijke tred met ons stijgende loon. Bekkers werpt een vraag op waar hijzelf ook nog niet uit is: „Maakt rijkdom mensen nou gierig? Of maakt gierigheid juist mensen rijk?” Eén ding staat vast:

van weggeven is nog nooit iemand rijk geworden.

Hoe dan ook, onze goedgevigheid hangt volgens de bijzonder hoogleraar nogal af van de omstandigheden, en dat maakt ons tot zogeheten passieve donoren. We zijn op ons gulst als emotionele gebeurtenissen ons direct raken. „Krijg je in de familie te maken met kanker, dan is de kans natuurlijk groot dat je donor wordt van KWF Kankerbestrijding.” En als we op rondreis door Kroatië op pure armoede stuiten, begint ons geweten te knagen. „Waarom hebben die mensen zo weinig en wij zo veel? Een verdrietig gezichtje van een ondervoed kindje raakt zelfs de meest hebzuchtige mensen. Het levert een onprettig gevoel op. Omdat we dat weten, wenden we ons gezicht ook regelmatig af.”

Of het ons is opgevallen dat we in de Nederlandse steden verhoudingsgewijs weinig bedelaars tegenkomen? „Neem de trein naar Parijs of een andere Europese stad en het is al anders. Kennelijk hebben we het in Nederland toch beter geregeld met de opvangplekken voor daklozen.” De professor heeft er zijn bedenkingen bij als we bij dat buitenlands gebedel de zakken van onze korte broek opzoeken, tastend naar een muntstuk. „Want waarom geef je? Omdat je niet tegen die armoede kunt? Helpt het de bedelaar of jou?” Elke geefactie levert volgens Bekkers ook lastige vragen op: is het genoeg? Is het de juiste de manier, of maak je mensen alleen maar afhankelijker?

Bill Gates
Het is het belangrijk om te weten dat filantropie meer is dan die euro's in de collectebus of die maandelijks afschrijving voor de Nierstichting. Het tweejaarlijks onderzoek 'Geven in Nederland', waarin Bekkers vooropgaat, probeert de economische waarde van filantropie uit te drukken. Ook het geven van onze tijd als vrijwilliger bij de sportclub of het geven van ons bloed als donor valt onder filantropie. Dan blijkt dat onze vrijgevigheid in Nederland een totale waarde vertegenwoordigt van 6 miljard euro (peiljaar 2015). Het totaal aan giften van huishoudens in ons land komt uit op circa 1,6 miljard euro, ofwel zo'n 216 euro per huishouden. Is dat veel of weinig? Dat mogen we vooral zelf uitmaken, maar ter vergelijking geeft Bekkers dit mee: „Het komt zo'n beetje overeen met wat we gezamenlijk uitgeven aan suiker, snoep en ijs, of aan diervoeding.”

Of dat tot tevredenheid stemt? De Bossche professor toont zich een optimist, en die eigenschap draagt in haar algemeenheid weer bij tot meer geven. Het is volgens hem niet voor niets dat een superfilantroop als Bill Gates, die strooit met zijn Microsoftmiljarden, ook een rasoptimist is. „Hij wil de wereld verbeteren, en daár gaat filantropie in essentie over: dat we de overtuiging hebben dat we goede dingen tot stand kunnen brengen voor ons allemaal. Zo zijn onze ziekenhuizen ooit begonnen als charitas: vermogende mensen die zich het lot aantrokken van zieken. Zo is filantropie al eeuwen een bindende kracht in de samenleving.”

Dan dat barstje in zijn optimistisch verhaal. De pure gift blijkt onder druk te staan. We worden steeds zakelijker als het om geven

gaat. We verwachten volgens Bekkers vaker iets terug. En we hebben in Nederland een stevige allergie opgebouwd voor de strijktok. We struikelen massaal over de topinkomens van bijna twee ton of meer van directeuren van goede doelen als het KWF. We doneren toch niet voor het salaris van de directeur? Bij die verontwaardiging trekt de man aan de overkant van de tafel een bedenkelijk gezicht. „Bij veel goede doelen gaan er miljoenen om. Dan wil je toch dat het zo efficiënt mogelijk wordt gerund? Dat kan niet door een stelletje vrijwilligers. Je moet vooral kijken wat die directeur van al dat geld voor elkaar krijgt. Goede doelen zijn een industrie; die organisaties worden gerund als een bedrijf.”

Het lijkt paradoxaal, maar juist die bedrijven hebben ook baat bij onze hebzucht. Verlekkerd door de tonnen en miljoenen euro's die ze ons voorhouden, kopen we al jaren loten voor de Nationale Postcode Loterij of de BankGiro Loterij en hopen we dat Gaston onze straat weet te vinden. Alleen al de Nationale Postcode Loterij geeft jaarlijks 300 miljoen euro uit aan goede doelen. „Voor sommige organisaties is dat een kwart van hun totale inkomsten.”

“
Filantropie is al eeuwen een bindende kracht in de samenleving
– René Bekkers

Bekkers wijst naar een boek op zijn tafel: de eerste *Lokale Goede Doelengids's-Hertogenbosch*, pas uitgekomen. Hij adviseert bij het initiatief van Rotaryclub 's-Hertogenbosch West en stichting Mooi zo Goed zo. De gids is bedoeld om 75 organisaties – van Vincentiusvereniging en voedselbank tot het dierenasiel – beter in beeld te brengen, om inkomsten te verwerven uit donaties (bij leven) of schenkingen (bij sterven). Niet voor niks kreeg dit project de titel 'Bossche Gouden Eeuw van Filantropie'. Want daarin zijn we volgens Bekkers beland – niet alleen in zijn woonplaats, maar wereldwijd. „De komende decennia zal het bedrag dat mensen in hun testament nalaten aan goede doelen enorm stijgen.” De professor rekent voor: „Na de Tweede Wereldoorlog zijn er meer mensen gekomen die geen kinderen hebben en hun erfenis of een gedeelte daarvan nalaten aan een goed doel. Door onder meer de huizenbubbel is het gemiddeld nagelaten vermogen alleen maar hoger geworden.” Volgens Bekkers is het voor goededoelenorganisaties meer dan ooit zaak de komende jaren onder de aandacht te komen van erflaters.

Sleutelkastje
Bij het afscheid aan de deur valt nog iets op: een immer met kleingeld gevuld sleutelkastje, voor als een collec-

tebus rammelt hier op de stoep. De goede doelen waaraan hij en mevrouw Bekkers maandelijks geven, hebben ze samen zorgvuldig uitgezocht. Maar een collectant die aanbelt bij de Bossche professor filantropie komt nooit tevergeefs.



▲ René Bekkers FOTO: MARC BOLSJUIS