

EGOÏSTISCH *Altruïsme*

vrijwilligerswerk onderzocht vanuit de Sociale Productie Functie Theorie
en de Kostbare Signalen Theorie

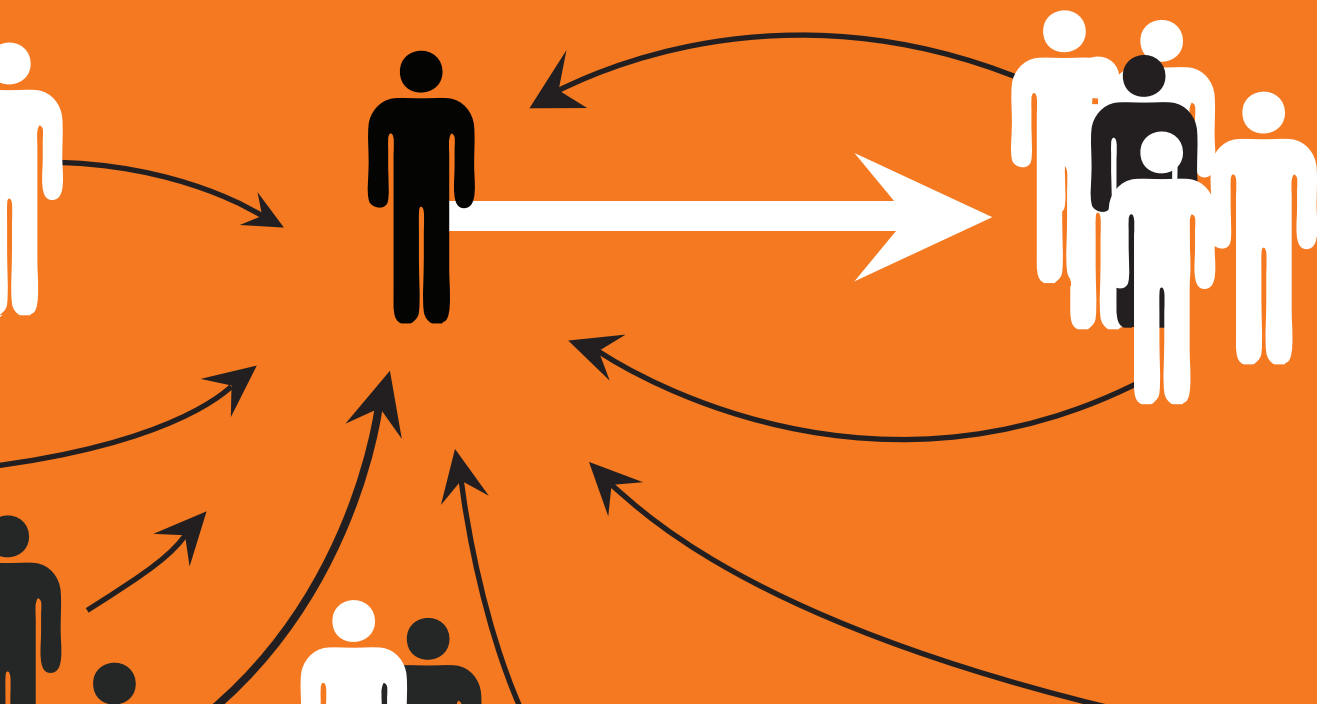
Eelco de Vries

Master-scriptie van de vakgroep Sociologie,
Rijksuniversiteit Groningen

eerste begeleider dr. R.C. Smaniotto

tweede begeleider dr. A. Flache

oktober 2007



Voorwoord	2
Hoofdstuk 1 Inleiding.....	3
Hoofdstuk 2 Theorie.....	5
2.1 Klimmen en kliminstructie.....	5
2.2 De evolutionaire theorieën	7
2.3 Sociologische Theorieën	13
2.4 De Evolutie Theorie en de Sociale Productie Functie.....	21
Hoofdstuk 3 Methodes.....	23
3.1 Procedure.....	23
3.2 Representativiteit.....	24
3.3 Variabelen	26
Hoofdstuk 4 Resultaten	34
4.1 Correlaties en beschrijvende statistiek	34
4.2 Toetsen	40
Hoofdstuk 5 Conclusie en Discussie	48
5.1 Samenvatting en Conclusie	48
5.2 Discussie.....	52
5.3 Beperkingen onderzoek.....	56
5.4 Vervolgonderzoek	57
Literatuur	58
Websites:	60
Appendix 1	61
Appendix 2	63

Voorwoord

Eindelijk is het dan zover. Na ruim een jaar ga ik afstuderen. Een tijd volgt waarbij het belangrijk gaat worden dat je geen pensioengaten krijgt, lange termijn moet gaan denken en koffie uit een thermoskan gaat drinken in plaats van gewoon een kop te kopen.

Het idee van je studententijd is natuurlijk heel anders. Geen verantwoordelijkheid, geen schema en zeker geen thermosfles. Na acht jaar studeren zijn de zaken echter veranderd. Het eerste teken is dat een volgend biertje wordt afgeslagen. Na deze grote stap te hebben genomen sla je eens een feestje over, ga je je ergeren aan herhalende discussies en tenslotte heb je zomaar een thermoskan staan in je kamer en vind je de koffie die er uit komt nog lekker ook.

Een scriptie doet veel met je. Je gaat er in met een studenteninstelling dat het allemaal wel los loopt en goed gaat komen. Het belangrijkste is dat je begeleiders hebt waarmee je kan lezen en schrijven

Je vindt een stel leuke begeleiders en dan begint het. Eerst nog rustig, zolang de ideeën nog vaag zijn, mogen ook de oplossingen nog vaag zijn. Er komt wat bij, je schaaft er wat af en je leest je steeds verder in. Naarmate je je verder inleest blijkt dat de theorie die je gebruikt, ook iets zegt over jou. Je begint na te denken en je wordt gegrepen door een van de theorieën. Het blijkt dat deze theorie alles behoorlijk op zijn kop zet (het klinkt wat suf, maar berg je maar als het jou gebeurt). In plaats van een wereld waarin wij als mensen wat verwonderd rondlopen, wordt het een wereld waar wij toevallig net iets meer kunnen dan de rest van de levende wezentjes, maar desalniettemin voor een aardig deel geregeerd worden door dezelfde ijzeren regels waar wij bij dieren met enig *dédain* naar kijken. Een wereld die langzaam (erg langzaam), doch gestaag verandert door de wet van de voortplanting (ook wel evolutie genaamd).

Het besef komt plotseling, het begrip wat later en uit dit laatste komt dat de wereld wel onttoverd is, maar niet minder betoverend. Kale en koude mechanismen zijn in staat om de mooiste gedragingen op te leveren. Begeleiders die in het weekend weer door je stukken zijn gegaan, vrienden en familie die de frustratie kunnen wegnemen, zowaar geïnteresseerd zijn in je onderwerp, uit zichzelf zeggen dat ze je scriptie willen lezen en deze ook best willen nakijken.

Met hulp van zo'n omgeving moet een scriptie uiteindelijk toch afkomen en kan de omvorming tot ambteloos burger zich volledig voltrekken. Dus bij deze nog een woord van dank aan Alwin, Andreas, Floor, Judith, Mams, Paps, Rita, Simon, iedereen die bewust of onbewust heeft geïnformeerd naar of gesteund bij uitkomsten of processen en tenslotte nog de mensen die gaan lezen in dit werk. Als deze scriptie een Mem is, dan kan zijn voortbestaan slechts zo gegarandeerd worden.

Een thermoskaneigenaar.

Hoofdstuk 1 Inleiding

Iedereen doet wel eens iets voor een ander. Volgens het CBS deed in 2003 zestig procent van de mensen aan vrijwilligerswerk of informele hulp (van Baal en Smeets, 2003).

Vrijwilligerswerk en informele hulp vallen binnen de sociologie onder het Altruïsme, ofwel verleende hulp waar je niets voor terug krijgt. Maar krijg je er echt niets voor terug?

Verskillende stromingen zoals de (evolutionaire) biologie, (evolutionaire) psychologie, de antropologie en de sociologie hebben zich bezig gehouden met deze vraag (Bierhoff 1991, Clary et al, 1998, McAndrew 2002, Cronin 1993, Smith & Bliege Bird 2000).

Dit onderzoek zal op zoek gaan naar algemeen geldende drijfveren om vrijwilligerswerk te doen. Twee richtingen zullen hier onderzocht worden. De eerste richting komt voort uit de evolutionaire biologie en psychologie. Deze theorie komt er kort gezegd op neer dat de mens onbewust naar status streeft om zijn genen beter te kunnen verspreiden (Dawkins 1976). De naam van dit uitvloeisel van de evolutionaire theorie is de Kostbare Signalen Theorie (KST) van Zahavi (1977) en Grafen (1990). In deze scriptie zal onderzocht worden in hoeverre het doen van vrijwilligerswerk een manier van statusvergroting is. De reden waarom deze theorie is gekozen is dat deze nog niet eerder op vrijwilligerswerk is toegepast. Bovendien is het principe van de “survival of the fittest” in schijnbare tegenstelling met onbaatzuchtig gedrag.

De tweede richting omvat meer sociologische theorieën. Deze theorieën gaan ervan uit dat mensen bewust een doel hebben met het doen van vrijwilligerswerk. Als representant voor deze sociologische theorieën zal gebruik gemaakt worden van de Sociale Productie Functie theorie (Lindenberg 1986). Door het kiezen van deze sociologische theorie als tegenhanger van de KST worden bewuste processen tegenover onbewuste processen gezet. De SPF theorie gaat er van uit dat de mens vijf doelen in het leven nastreeft om psychologisch welzijn te verkrijgen. Deze doelen zijn: Comfort, Stimulatie, Status, Gedragsbevestiging en Affectie. In het hoofdstuk theorie zullen deze doelen uitgewerkt worden.

Op basis van deze twee theorieën zal de hoofdvraag van deze scriptie zijn:

Waarom doen mensen vrijwilligerswerk? In hoeverre is dit te verklaren vanuit de Sociale Productie Functie en de Kostbare Signalen Theorie?

Als gekeken wordt naar vrijwilligerswerk als deel van altruïsme, dan ziet men dat er in Nederland veel vraag is naar vrijwilligers. De woorden: “vrijwilliger” en “gezocht” geven op Google 1,5 miljoen treffers. Een voorbeeld van een organisatie die vrijwilligers nodig heeft is de Nederlandse Klim en Bergsport Vereniging (NKBV). Deze organisatie zal in deze scriptie verder onderzocht worden.

De NKBV is de landelijke organisatie die klimmen faciliteert en stimuleert. In functie is zij globaal vergelijkbaar met de Koninklijke Nederlandse Voetbal Bond. De NKBV heeft ongeveer 55.000 leden die zich bezighouden met (berg)wandelen, Sportklimmen, Tourskiën en Alpinisme. De NKBV heeft een bureau van ongeveer 20 werknemers voor de administratie en beleid. Naast dit professionele apparaat zijn er vrijwilligers die activiteiten organiseren en faciliteren. Een gedeelte van deze vrijwilligers zijn de kliminstructeurs. De NKBV opereert volgens het “leden voor leden” principe. Leden worden opgeleid door andere leden zodat ze zelfstandig en veilig zelf kunnen gaan klimmen. Deze instructeurs krijgen hiervoor niet betaald, maar krijgen hooguit een onkostenvergoeding. Voor deze scriptie zullen specifiek de instructeurs van de NKBV bekeken worden, dit omdat de NKBV de grootste opleider is van kliminstructeurs.

Kliminstructeurs zijn vrijwilligers, maar hebben een grotere verantwoordelijkheid dan andere soorten vrijwilligers of instructeurs. Als er halverwege een klimwand iets fout gaat, dan is de kans op letsel groter dan bij andere sporten of activiteiten. Voortvloeiend uit dit verschil is dat de opleidingen tot kliminstructeur relatief tijdrovend zijn. De hoop is dat door deze grotere verantwoordelijkheid en grotere investeringen de hypothesen voor het doen van vrijwilligerswerk beter te toetsen zijn. Er zijn immers meer redenen om dit vrijwilligerswerk niet te doen. Als mensen er toch voor kiezen om kliminstructeur te worden, dan zullen ook de voordelen waarschijnlijk sterker en daardoor beter te meten zijn.

Naast het argument van een betere toetsing van hypothesen ben ik ook een actief bergsporter en daardoor bekend met de verschillende facetten van de bergsport. Hierdoor kan ik dieper door vragen dan ik bijvoorbeeld bij volleyballers zou kunnen doen. Dit zorgt voor een betere vraagstelling waarbij meer facetten van het instructeurschap kunnen worden gedekt. Deze bekendheid zorgt er ook voor dat er vanuit de NKBV meer medewerking is dan bij andere organisaties.

Een praktisch uitvloeisel van dit onderzoek is dat de NKBV haar vrijwilligers gerichter kan benaderen. Uit de theorieën die in dit onderzoek aan de orde komen worden hypothesen afgeleid over mogelijke verklaringen voor vrijwilligerswerk. Als uit de resultaten van deze scriptie blijkt dat bepaalde verklaringen beter van toepassing zijn op de vraag waarom mensen kliminstructeur worden zou dat de NKBV handvatten kunnen verschaffen om haar vrijwilligerswerk te verbeteren.

In deze scriptie zal dus een onderzoek beschreven worden waarbij vrijwilligerswerk verklaard wordt door het onderzoeken van kliminstructeurs. In het theoretisch hoofdstuk zullen de Kostbare Signalen Theorie, de Sociale Productie Functie theorie en hun voorgangers verder worden uitgelegd en toegepast worden op kliminstructie. Op basis van deze theorieën worden de hypothesen gemaakt en het empirisch onderzoek vormgegeven. Deze hypothesen zullen aan de hand van de empirische gegevens getoetst worden, waarna ze in het laatste hoofdstuk van deze scriptie een uitspraak kunnen doen over de theorieën.

Hoofdstuk 2 Theorie

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op een aantal verklaringen in de literatuur voor vrijwilligerswerk. In paragraaf één zal een uitleg gegeven worden over wat klimmen is. Ook zullen de instructeurtypen uitgelegd worden en hun plaats in de vereniging. Deze paragraaf wordt afgesloten met een korte geschiedenis van de verschillende disciplines van het klimmen.

In de tweede paragraaf zullen de evolutionaire theorieën over altruïsme aan bod komen. Hierbij wordt in subparagrafen ingegaan op de verschillende theorieën. De paragraaf eindigt met de Kostbare Signalen Theorie. Een van de twee theorieën die in deze scriptie wordt getoetst.

In de derde paragraaf wordt er tenslotte ingegaan op de Sociale Productiefunctie Theorie. Deze theorie zal gekoppeld worden aan de Functionele Analyse. Ook deze combinatie van theorieën zal getoetst worden.

2.1 Klimmen en kliminstructie.

Achter het woord 'klimmen' zitten verschillende sporten. De oudste van deze sporten is het alpinisme. Bij deze tak is het de bedoeling een zo hoog en moeilijk mogelijke berg te bedwingen. Deze discipline is in de 18^e eeuw ontstaan (Dufour & Weijdert 2002). Daarna zijn er nog twee disciplines bijgekomen. De eerste, het sportklimmen, is in de jaren '70 ontstaan als training voor het alpinisme. Inmiddels heeft deze tak zich ontwikkeld als zelfstandige sport. De sportklimmer probeert een zo moeilijk mogelijk stuk wand te beklimmen. De hoogte van deze wand (zowel de ligging als de lengte) is niet belangrijk. Een sportklimmer kan daarom ook in hallen en op zeeniveau aan de slag. De derde discipline is het boulderen. Deze tak onderscheidt zich het meest van sportklimmen doordat de route hooguit een meter of drie lang is. Daardoor hoeft er geen gebruik gemaakt te worden van touwen en gordels. In dit onderzoek zal het alleen over sportklimmen gaan.

De moeilijkheid van een sportklimroute en indirect dus iemands niveau wordt aangegeven met een cijfer. Momenteel begint deze bij één en eindigt bij negen. Omdat de schaal exponentieel oploopt, wordt het steeds moeilijker een cijfer hoger te komen. Waar een beginner de stap van drie naar vier in een uur kan maken, kost de stap van zes naar zeven makkelijk een jaar.

Gezien het risicodragende karakter van de klimsport leren mensen het klimmen veelal van instructeurs. De instructeurs van de Nederlandse Klim en Bergsport Vereniging (NKBV) geven cursussen en begeleiden weekenden. In tegenstelling tot commerciële instructeurs krijgen zij geen loon, maar hooguit een onkostenvergoeding. Deze instructeurs kunnen dus gezien worden als vrijwilligers.

In het sportklimmen zijn er op instructeurgebied (via de NKBV) drie officiële niveaus. Dit zijn: Assistent Klim Instructeur (AKI), Kliminstructeur (KI) en SportKlim Instructeur (SKI). AKI is de makkelijkst te bereiken status, waarbij blijk gegeven moet worden van kennis van klim-, touw- en reddingstechnieken. De KI moet deze technieken beter beheersen, waarna er nog een theoretische en een didactische achtergrond bijkomt. Bij trainingen en cursussen worden deze twee instructeurtypen meestal ingezet als trainer. SKI is meer gericht op het trainen van het klimniveau van klimmers, maar komt weinig voor. De statussen AKI en KI zijn vooral gericht op de procedurele aspecten en hebben weinig met het klimniveau te maken. Wat hetzelfde is voor instructeurs als voor klimmers, is dat het steeds moeilijker

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

wordt om een niveau hoger te gaan. Voor het verbeteren van het klimniveau moet steeds meer getraind worden. Ook verder komen in het instructeurtraject, kost steeds meer opleidingstijd. Naarmate het instructeurniveau dus stijgt, stijgen ook de kosten van het vrijwilligerswerk

2.2 De Evolutionaire theorieën

Sinds Darwin ontdekte dat soorten over de generaties veranderen, is er veel onderzoek gedaan naar de evolutie (oa Axelrod & Hamilton 1981; Dawkins 1976; Hamilton 1967; McAndrew 2002; Trivers 1971). Bekende principes uit deze theorie zijn de “survival of the fittest” en “natuurlijke selectie”. In het voorwoord van “the Selfish Gene” (Dawkins 1976) zegt Trivers:

“Binnen elke soort laten sommige individuen meer overlevende nazaten na dan andere, zodat de erfelijke kenmerken (genen) van degene die zich met succes hebben voortgeplant, in de volgende generatie talrijker worden”

Over een grote tijdspanne kunnen meerdere van dit soort eigenschappen er voor zorgen dat een nieuwe soort ontstaat, of met andere woorden, dat een soort evolueert. De evolutie begint dus met het doorgeven van je eigen eigenschappen of genen.

Als degene met de meeste overlevende nazaten het meest succesvol is, waarom stoppen mensen dan energie in het doen van vrijwilligerswerk? Ze kunnen immers beter voor hun nageslacht kunnen zorgen? Ondanks deze schijnbare tegenstelling zijn er toch evolutionaire theorieën die altruïsme voorspellen. In deze paragraaf zal de Kostbare Signalen Theorie behandeld worden. Eerst zullen twee voorgaande theorieën besproken worden die de basis hebben gelegd voor de KST. De Verwantschapsaltruïsme Theorie (Kin-Selection Theory) in paragraaf 2.2.1 en de Wederkerig Altruïsme Theorie (Reciprocal Altruism Theory) in paragraaf 2.2.2. In paragraaf 2.2.3 zal uiteindelijk de Kostbare Signalen Theorie behandeld worden die een evolutionaire verklaring heeft voor vrijwilligerswerk.

2.2.1 Verwantschapsaltruïsme

De eerste verklaring voor altruïsme kwam van Hamilton. In zijn Kin-Selection Theory (1964 I & II) werd uitgerekend dat investeren in de familie ten koste van jezelf voor het doorgeven van de genen beter kan zijn.

“Als één individu sterft om tien naaste bloedverwanten te redden, is er weliswaar een kopie van het familiealtruïsme verloren gegaan, maar tegelijk is een groot aantal kopieën van hetzelfde gen behouden gebleven.” (Dawkins 1976)

Familieleden hebben een zekere overeenkomst in genen. Een kind heeft 50% van de genen die een ouder heeft, een kleinkind 25% en zo wordt de genetische overeenkomst per generatie kleiner. Als met naaste verwanten in het voorbeeld kinderen bedoeld zijn, dan zullen met de opoffering van tien kinderen ongeveer vijf ‘altruïsme genen’ gered worden. Centraal in deze theorie is het percentage overeenkomstige genen. De verleende hoeveelheid hulp neemt af naarmate de genetische band kleiner is. Deze theorie zegt dus dat hulp verlenen aan familieleden er voor zorgt dat de genen beter doorgegeven worden. Een woord wat aangeeft of gedrag uiteindelijk goed is voor het doorgeven van je genen is ‘adaptief’

Deze theorie verklaart niet waarom niet-verwanten elkaar helpen. Voor dit onderzoek is deze theorie dus niet bruikbaar. Kliminstructeurs doen hun werk niet alleen voor familieleden, maar ook voor niet-familieleden. Hierdoor verklaart deze theorie niet waarom mensen instructie gaan geven of vrijwilligerswerk doen. De Wederkerige Altruïsme Theorie zet de volgende stap door de samenwerking van mensen zonder familiebanden te verklaren.

2.2.2 Wederkerig Altruïsme

Een tweede theorie die op evolutionaire basis samenwerking voorspelt is die van Trivers (1971). Trivers stelde dat het adaptief is om iemand te helpen, mits diegene iets terug zal doen in de toekomst. In dat geval is er sprake van een uitgestelde ruil. Een voorbeeld is dat je koffie haalt voor anderen, omdat je verwacht dat die anderen ook koffie voor jou halen. Het ontmaskeren van profiteurs is bij deze theorie erg belangrijk. Het is immers niet adaptief om energie te steken in anderen als men later niets terugkrijgt. Als anderen nooit koffie voor jou halen, dan zal je ook stoppen om dit te doen voor hen. Het is het beste om alleen koffie te halen voor mensen die dit ook voor jou doen.

Hoe komt het alleen dat je andere mensen kan vertrouwen? Op korte termijn is het vaak slimmer om de totale winst te nemen en de kosten af te schuiven. Axelrod (1981) heeft een verklaring voor dit probleem geleverd door deze theorie te koppellen aan de speltheorie. De speltheorie heeft een belangrijke rol gespeeld in het bewijs dat de 'zelfzuchtige genen' gebaat kunnen zijn bij vriendelijk gedrag. Bovendien werd met deze koppeling de weg vrij gemaakt voor het verklaren van vriendelijk gedrag als standaard houding ten koste van zelfzuchtig gedrag.

Het Gevangenen dilemma

	Lesley	Ontkennen	Een deal sluiten
Wesley			
Ontkennen		1 jaar	vrij
De ander verraden		3 jaar	2 jaar
		vrij	2 jaar

Figuur 2,1

Een belangrijk spel uit de speltheorie is het gevangendilemma wat te zien is in Figuur 2,1 (Poundstone 1992). In dit dilemma staan Wesley en Lesley voor een keus: Ze zijn net gearresteerd voor een inbraak en als ze beiden ontkennen (coöpereren met elkaar) worden ze beide voor een jaar vastgezet. Als een van de twee een deal sluit met de politie, dan gaat hij vrijuit en de ander gaat voor drie jaar de gevangenis in (defecteren). Als ze beiden een deal sluiten met de politie, dan gaan ze beiden voor twee jaar de gevangenis in. Beiden moeten tegelijkertijd beslissen: ontkennen ze de inbraak gedaan te hebben, of sluiten ze een deal. Wesley en Lesley worden apart verhoord en weten dus niet wat de ander gaat doen. De totale straf die ze krijgen als ze beiden ontkennen de inbraak gepleegd te hebben is het laagst. Onafhankelijk van wat de ander doet is het voor beide het beste om een deal te sluiten. Doordat ze ieder persoonlijk gaan voor de beste optie, zorgt dat ervoor dat ze beiden een deal sluiten en in het totaal het slechtst af zijn. Persoonlijk gewin nastreven is hier dus nadelig, maar erg logisch (of in andere woorden collectief irrationeel, maar individueel rationeel).

Een belangrijke oplossing voor dit probleem is herhaling. Als Wesley en Lesley na hun gevangenisstraf moeten doorgaan met inbreken, dan hebben ze de kans om de volgende keer dat ze gepakt worden wraak te nemen op elkaar. Axelrod (1981) heeft verschillende malen verschillende strategieën het tegen elkaar op laten nemen in meerdere ronden van bovenstaand spel. Uit deze ronden blijkt dat vriendelijke strategieën (die bereid zijn om te coöpereren), uiteindelijk het meeste succes hebben. Een theorie die goed scoort is Tit for Tat. Dit is een strategie die de eerste keer kiest voor coöperatie en voor de rest het gedrag van de ander kopieert.

De wederkerig altruïsme theorie verklaart waarom mensen hulp kunnen geven aan niet-verwanten. De verklaring beperkt zich tot die mensen waar je later waarschijnlijk weer mee te maken krijgt (Trivers 1971). Mensen werken samen bij de gratie dat ze er zelf beter van worden. Ze werken dus alleen samen uit eigenbelang en dan nog het liefst met zo min mogelijk moeite. Verraad is volgens deze theorie dus een mogelijkheid, waardoor het goed kunnen herkennen van valsspellers een belangrijke eigenschap is (McAndrew 2002). De koppeling met de Speltheorie geeft aan waarom de meeste mensen bij een eerste ontmoeting vriendelijk tegen elkaar zijn.

De wederkerig altruïsme theorie en de koppeling met de Speltheorie verklaren niet waarom mensen (vaker) hulp geven aan mensen die ze nooit meer zullen zien of waarvan ze zeker weten dat ze er niets aan hebben. Een voorbeeld is het geven van geld aan bedelaars, of het doen van vrijwilligerswerk (McAndrew 2002). Daarom is ook deze theorie niet bruikbaar voor dit onderzoek. Regio's en klimverenigingen zijn deels stabiel, maar een deel van de mensen waarmee kliminstructeurs te maken krijgen blijven niet lang. Op het gebied van klimmen zullen ze bovendien weinig terugkrijgen van hun cursisten. De vraag waarom we mensen helpen die niet kunnen terugbetalen wordt niet door de wederkerig Altruïsme Theorie beantwoord. De Kostbare Signalen Theorie geeft hier wel een mogelijke verklaring voor.

2.2.3 Kostbare Signalen Theorie

Kostbare Signalen Theorie en jagen

De derde theorie is de Kostbare Signalen Theorie (KST) van Zahavi (1977) en Grafen (1990). Deze theorie kan als aanvulling gezien worden op de Wederkerig Altruïsme Theorie van Trivers (1971). De aanvulling is dat de terugbetaling kan komen in de vorm van sociale status. Sociale status krijgt men als men een signaal afgeeft wat betrouwbaar is. Voor dit signaal moet er zoveel geïnvesteerd worden dat het een betrouwbaar signaal is van iemands vermogens en intenties (Smith & Bliege Bird 2000). Dit signaal wordt "Kostbaar Signaal" genoemd. In tegenstelling tot het wederkerige altruïsme is het bij de KST dus belangrijk *wel* veel te investeren.

Sociale status leidt tot twee soorten baten. De eerste is dat mensen in slechte tijden terug kunnen vallen op anderen. Gurven et al (2000) onderzochten onder een indianenstam in Paraguay de mate waarin voedsel aan elkaar werd doorgegeven. Mensen die in goede tijden meer gaven, kregen in geval van tegenspoed ook meer van anderen. In de tijden van de jagers en verzamelaars was er voor elk groepslid een kans gewond te raken en afhankelijk te worden van de omgeving (Gurven et al, 2000; McAndrew, 2002). Als dit voorkwam was het praktisch als die omgeving hielp.

Het tweede voordeel is dat mensen met een hoge status aantrekkelijker gevonden worden door potentiële partners. In een onderzoek van Jensen-Campbell et al. (1995) komt naar voren dat altruïstisch gedrag aantrekkelijker maakt. Smith, Bliege Bird et al (2003)

trekken dezelfde conclusie, uit hun studie onder de stam van de Meriam bleek onder andere dat de gevers betere partners kunnen krijgen.

Jensen-Campbell et al. (1995) heeft voor zijn studie 114 vrouwen gevraagd de aantrekkelijkheid aan te geven van mensen die sterk altruïstisch waren of juist niet. De proefpersonen kregen een gesprek te horen van een medeplichtige van de onderzoekers. De medeplichtigen waren verdeeld in verschillende groepen. Sommigen werden aantrekkelijker gemaakt door een visagist, anderen moesten dominantier overkomen en anderen weer altruïstischer. Uitkomst uit deze studie was dat aantrekkelijke mensen en altruïsten aantrekkelijker gevonden werden dan niet altruïsten en onaantrekkelijke mensen. Dominantie had een verwaarloosbaar effect. Hoewel de stap naar status dus wordt overgeslagen in dit onderzoek, komt dit onderzoek goed overeen met de resultaten van de Kostbare Signalen Theorie.

De KST gaat er van uit dat het streven naar sociale status evolutionair in ons ingebed zit. De theorie gaat er daarom van uit dat status in ruil voor altruïsme geen resultaat is van een bewuste afweging. De afwegingen zijn op het niveau van emoties. Volgens deze theorie zal iemand *niet* instructeur worden omdat hij bewust op zoek is naar status, hulp in tijden van nood of een goede partner. Iemand zal een ander helpen, omdat dat een goed gevoel geeft.

Wanneer kan een signaal gezien worden als een signaal dat de status verhoogt (een zogenaamd Kostbaar Signaal)? Bliege Bird et al. (2001) onderscheiden drie eisen waaraan een Kostbaar Signaal moet voldoen.

“signal traits are (1) differentially costly or beneficial in ways that are (2) honestly linked to signaller quality, and (3) designed to effectively broadcast the signal.”

Het signaal moet dus kosten hebben die kunnen verschillen. Het signaal moet een betrouwbare indicator zijn voor een kwaliteit van de zender. Een voorbeeld hierbij is de staart van een pauw. Een opzichtige staart valt sterk op, maar de pauw weet desondanks te overleven. Door te overleven met zo'n staart geeft de pauw aan dat hij over goede eigenschappen beschikt. Tenslotte moet het signaal ontworpen zijn, zodat anderen het goed kunnen zien. Dit laatste betekent impliciet ook dat de effecten beperkt zijn tot de mensen bij wie het signaal aankomt. Smith en Bliege Bird (2000, 2003; Bliege Bird et al. 2001) hebben deze theorie getoetst bij de Meriam, een volk dat vlakbij het Great Barrier Reef leeft. Het is een volk dat vooral van de landbouw en visserij leeft. Bij de Meriam wordt er bij de onthulling van een grafsteen een feest gegeven. Voor dit feest proberen jagers schildpadden te vangen. Dit is geen gemakkelijke opgave, maar de jagers geven de gehele buit aan de organisatoren van het feest. Van hun vangst krijgen zij niet meer dan anderen. Wat levert het jagen op schildpadden op voor de jagers? Smith en Bliege Bird vulden het schema als volgt in.

- 1 Jagers moeten kosten maken (brandstof, tijd, fysieke inspanning, risico)
- 2 Zij laten daarbij zien dat ze over een aantal kwaliteiten beschikken (leiderschapskwaliteiten, kracht en uithoudingsvermogen).
- 3 De opbrengst wordt opgegeten op een feest waar het hele eiland op af kan komen (ongeveer 400 personen), dus iedereen ziet hoe goed de jagers zijn bezig geweest.

Na onderzoek bleek dat het hele eiland wist wie de goede jagers waren en dat de goede jagers sneller een vrouw kregen, meer vrouwen hadden (polygamie is toegestaan) hun vrouwen harder werkten en zij eerder kinderen kregen (Smith et al 2003). Met deze vrouwen is de kans op succesvol nageslacht groter. Een schijnbaar altruïstische daad levert dus heel wat op voor de schildpadjagers.

Kostbare Signalen Theorie en kliminstructeur zijn

Schildpadjagen is iets anders dan kliminstructie geven. In deze subparagraaf gaan we in op de vraag in hoeverre het geven van kliminstructie als een Kostbaar Signaal kan worden gezien. Ook zullen een aantal hypothesen worden afgeleid.

Als de drie eisen aan het afgeven van een Kostbaar Signaal vergeleken worden met de werkzaamheden van instructeurs krijgen we het volgende:

1 Is het worden van instructeurs kostbaar en variëren deze kosten ook?

Mensen die Assistent Klim Instructeur (AKI) willen worden moeten naast ervaring opdoen ook een weekend examen doen. Gedurende dit examen gaan ze met een examiner op pad en moeten ze verschillende touw- en reddingstechnieken laten zien. Mensen die Kliminstructeur (KI) willen worden moeten hetzelfde traject als AKI's volgen, maar krijgen daarna nog een extra traject. Dit traject bestaat uit vier dagen theoretisch onderwijs over, onder andere, didactiek, groepsdynamica en materiaalkunde. Deze theorie wordt getoetst met een theorie examen in Woerden. Daarnaast wordt de aanstaande KI nogmaals getoetst op touw- en reddingstechnieken onder leiding van twee examinatoren en moet hij nog een EHBO opleiding van twee dagen volgen. Zowel het AKI examen als de KI opleiding kosten geld, al verschilt per organisatie hoeveel de (A)KI daar zelf van moet betalen.

De opleiding van AKI's en KI's verschilt dus in zwaarte en tijdsinvestering. Naast opleiding kunnen instructeur ook verschillend zijn qua activiteit. Sommige instructeurs helpen slechts zelden mee met klimactiviteiten en anderen zijn altijd aanwezig.

Tenslotte is er als instructeur altijd het risico dat er iets fout gaat. Beide typen instructeurs dragen een verantwoordelijkheid voor andere klimmers en de KI is zelfs eindverantwoordelijke. Mocht een ongeval te wijten zijn aan een instructeur dan heeft deze de kans om strafrechtelijk of civiel aangeklaagd te worden.

Op basis van bovenstaande kan geconcludeerd worden dat het zijn van instructeur behoorlijke kosten met zich mee brengt. Deze zijn bovendien variabel aan de hand van de instructeurstatus en de activiteit van de instructeur. De overeenkomst met de schildpadjagers is dat die zijn vangst kan vergroten door langer door te gaan met jagen of kosten te maken door een betere boot te kopen. Ook instructeurs kunnen met het vergroten van de kosten (KI worden in plaats van AKI en vaker cursussen geven en op weekenden meegaan) het signaal verbeteren.

2 Vormt het geven van kliminstructie een betrouwbaar signaal van de kwaliteiten van de gever?

Instructeurs hebben zoals eerder vermeld een verantwoordelijkheid. Zij moeten de groepen indelen, ingrijpen in geval van nood en dus leiderschap tonen. Ook moeten zij prosociaal gedrag vertronen, omdat ze een weekend lang met mensen om moeten kunnen gaan. Tenslotte is betrouwbaarheid belangrijk: als je als beginnende klimmer halverwege een rotswand hangt, moet je op je instructeur kunnen vertrouwen. Waarom doen instructeurs dit terwijl ze ook een weekend lang hun eigen dingen kunnen doen? Volgens de Kostbare Signalen Theorie investeren ze die tijd en geld omdat het een signaal aan mogelijke partners geeft dat ze ook bereid zijn om deze energie in kinderen en partners te steken.

3 Vormt het geven van kliminstructie een effectief signaal?

Voordat men op weekend gaat is meestal bekend wie er meegaan als instructeurs. Dit geldt ook voor het geven van cursussen. Naast de aankondiging als cursusleider is de bekendheid door zichtbaarheid van instructeurs groter. Ze staan immers tegenover een groep mensen. Uit het voorgaande volgt dat instructeurs bekender zijn omdat hun naam vaker opduikt en ze vaker gezien worden. Door deze grotere bekendheid die gekoppeld is aan hun instructeurschap kunnen ze beter het signaal doorgeven dat ze een goede partner zijn. Des te actiever ze zijn als instructeur, des te bekender ze zijn, des te beter het signaal overkomt. De effectiviteit van het signaal is dus variabel. Uit deze gedachtegang komen de volgende hypothesen:

Hypothese 1.1:

Des te hoger het instructeurniveau, des te bekender is de persoon

Hypothese 1.2:

Des te hoger de activiteit van de instructeur, des te bekender is de persoon

Als het zijn van instructeur beschouwd kan worden als een Kostbaar Signaal en dus voldoet aan de bovenstaande drie eisen, dan zal dit gevolgen hebben voor zijn status. Naarmate een instructeur actiever is, zou hij meer status moeten hebben. Dit volgt uit zowel punt één, als punt drie. Op die twee punten zou hij beter moeten scoren dan instructeurs die nooit meegaan op weekend of cursussen geven. Hier komen de volgende hypothesen uit voort:

Hypothese 1.3:

Des te hoger het instructeurniveau, des te hoger is de status binnen de vereniging.

Hypothese 1.4:

Des te hoger de activiteit van de instructeur, des te hoger is de status binnen de vereniging

2.3 Sociologische Theorieën

Naast wetenschappers met een evolutionaire insteek hebben ook wetenschappers met een sociologische insteek zich beziggehouden met de vraag waarom mensen altruïstisch gedrag vertonen. Ook zij geven aan dat dit gedrag uiteindelijk in het eigen voordeel moet werken (Karr & Meijs 2006). In de eerste twee subparagrafen zullen twee theorieën behandeld worden. De eerste is de Functionele Analyse en de tweede de Sociale Productie Functie. Deze theorieën zullen eerst afzonderlijk behandeld worden, waarna ze in een derde subparagraaf voor zover mogelijk geïntegreerd worden met elkaar. In de vierde subparagraaf zullen ten slotte de te toetsen hypothesen behandeld worden.

2.3.1 De Functionele Analyse

Clary et al (1998) hebben onderzocht in hoeverre de motivaties voor het doen van vrijwilligerswerk onder te brengen zijn in categorieën van functies. In drie studies lieten zij mensen een vragenlijst invullen over waarom ze vrijwilligerswerk deden. Gekeken werd of de antwoorden in te delen waren in vaste categorieën van functies. Met dit onderzoek hebben ze zes categorieën van motivaties weten te onderscheiden. De gevonden categorieën zijn de volgende:

Values:	De mogelijkheid om waardes uit te kunnen dragen.
Understanding:	De kans om nieuwe dingen te leren
Social:	Het doen van activiteiten die belangrijk zijn in de ogen van 'significant others.'
Career:	Het verkrijgen van carrière voordelen door het vrijwilligerswerk
Protective:	Het beschermen van het ego tegen negatieve emoties
Enhancement:	Het verkrijgen of behouden van positieve gevoelens.

Het classificeren van de zes functies hebben Clary et al (1998) gedaan middels een schriftelijke enquête. Aan de respondenten van alle drie de studies werden 30 vragen gesteld die vervolgens met een factoranalyse werden geclassificeerd. Over deze functies is geen consensus. Protective is de negatieve variant van Enhancement, waarbij de schrijvers argumenteren dat de schaal van positief naar negatief geen rechte lijn is, maar twee dimensies bevat. Clary et al. (1998) splitsen als eerste deze twee functies van elkaar. Karr & Meijs (2006) zeggen (zonder een van de functies te noemen) dat de functies ook anders benoemd kunnen worden.

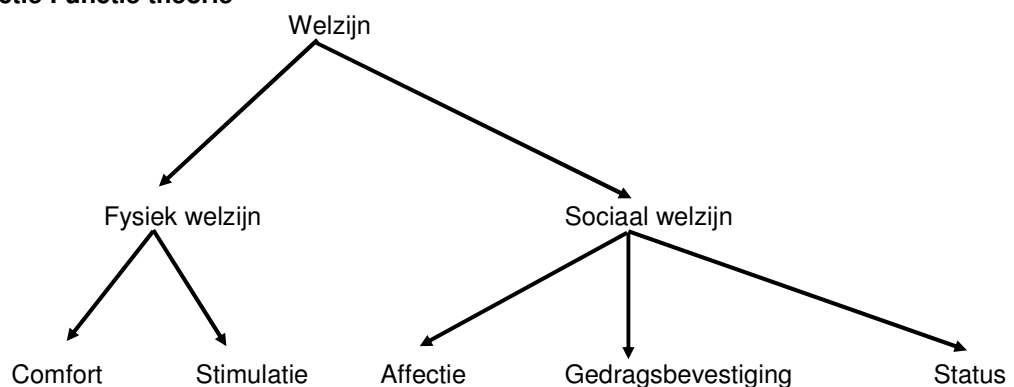
Probleem bij het toetsen van deze theorie is dat vrijwilligerswerk niet elke functie hoeft te vervullen, maar dat het vervullen van bijvoorbeeld maar één van deze functies ook goed is. Bij de studies werd gekeken of de antwoorden van mensen te classificeren waren, maar niet of de functie een rol speelden in de motivatie om vrijwilligerswerk te doen. De vervulde functies varieerden dus per studie. Voor deze scriptie is het meten van al deze functies te veel, het zou de vragenlijst met dertig vragen verlengen. Ook is het uitzetten van deze functies tegenover de Kostbare Signalen Theorie een stuk moeilijker. Dit omdat er geen data is over welke functies mensen specifiek bij instructie geven belangrijk vinden. Mogelijk worden bij instructie geven al de zes functies gediend, mogelijk ook maar een. Om deze problemen op te lossen wordt de Sociale Productiefunctie theorie van Lindenberg (1992) gebruikt. Voor zover mogelijk zal de Functionele Analyse (FA) gecombineerd worden met de

Sociale Productie Functie Theorie, daar dat een theorie is die specifiek op vrijwilligerswerk is toegesneden.

2.3.2 Sociale Productie functie Theorie

Voor dit onderzoek zal primair gebruik gemaakt worden van de doelen van de Sociale Productie Functie theorie (SPF) van Lindenberg. Lindenberg heeft een theorie ontwikkeld die uit gaat dat iedereen Welzijn nastreeft. Dit Welzijn bestaat uit twee onderdelen die weer uitgesplitst kunnen worden in vijf na te streven doelen (Ormel, Lindenberg et al. (1999)). Deze onderverdeling staat in Figuur 2,2.

Sociale Productie Functie theorie



Figuur 2,2

Van Bruggen (2001) heeft deze vijf doelen als volgt uitgewerkt:

- Comfort staat voor de afwezigheid van dorst, honger, pijn, vermoeidheid etc
- Stimulatie verwijst naar activiteiten die opwekkend (arousal) werken, inclusief mentale en zintuiglijke stimulatie en fysieke inspanning
- Affectie staat voor liefde, vriendschap en emotionele steun
- Status geeft een relatieve positie ten opzichte van anderen
- Gedragsbevestiging wordt gezien als een positieve terugkoppeling van anderen op jouw gedrag, het je houden aan geldende regels binnen je omgeving.

Deze vijf doelen hoeven niet allemaal in dezelfde mate nagestreefd te worden, daar er een mogelijkheid bestaat om te substitueren. Dit betekent dat een tekortkoming in het ene doel gecompenseerd kan worden door een overschot in een ander doel. Het niet hebben van een relatie wat negatief is voor het doel Affectie kan bijvoorbeeld opgevangen worden door het hebben van veel vrienden (Gedragsbevestiging). Een mogelijke substitutie is het gevolg van een rationale kosten-baten afweging. Deze rationaliteit wordt weergegeven in het stuk van Ormel, Lindenberg et al (1999):

“... humans are seen as active agents who rationally choose cost-effective ways to produce well-being, given that the rational considerations of cost-benefit are limited by available information.”

Hoewel doelen gesubstitueerd kunnen worden is een volledige substitutie niet mogelijk. Er moet altijd een minimum aanwezig zijn van elk doel en hoe beter men doelen vervult, des te moeilijker is het om te substitueren. Van Bruggen (2001):

*“It is important to note that SPF theory does not allow **unlimited** substitution. The instrumental hierarchical ordering of goals presupposes limits to substitution, and the higher in the hierarchy, the narrower possibilities to substitute between goals.”*

Als er gekozen moet worden tussen een doel dat al goed gehaald is en een dat nog op zijn minimum staat, dan wordt in principe gekozen voor het vervullen van het relatief goedkoopste doel. Des te hoger iemand in de doelen hiërarchie staat, des te waarschijnlijker is het dan dat het doel wat nog relatief laag staat het goedkoopste is. Iemand die al heel veel vrienden heeft, kan een tekort bij andere doelen steeds moeilijker opvangen door nog meer vrienden te krijgen. Een gelijkmatige vervulling van doelen is het beste.

2.3.3 Verschillen en overeenkomsten in de sociologische theorieën

De FA en de SPF theorie hebben meerdere overeenkomsten maar ook verschillen. Doelen en functies overlappen gedeeltelijk en kunnen elkaar aanvullen. Zo heeft de FA weinig materiële zaken in zich (alleen de functie: Career) waar de SPF theorie voor deze zaken veel meer aandacht heeft. De SPF theorie ziet aan de andere kant mensen slechts in relatie tot anderen, terwijl de FA meer de gevoelens van de persoon zelf benadert. Daarnaast is bij de FA specifiek onderzoek gedaan naar vrijwilligerswerk, terwijl de SPF theorie juist algemeen welzijn wil meten door het leven als geheel te onderzoeken.

Comfort is het doel binnen de SPF theorie om te meten in welke mate voldaan wordt aan de behoefte om lichamelijk te functioneren. De eerste levensbehoeften worden door dit doel riant afgedekt. De functie uit de FA dat hiermee het meeste overeenkomt is Career. Career gaat echter meer uit van het oefenen voor een carrière verandering (Clary et al 1998). Door dit grote verschil zal een koppeling tussen beiden achterwege gelaten worden.

Stimulatie is een doel uit de SPF theorie dat een stuk beter te combineren is dan Comfort. Stimulatie gaat uit van een lichamelijke of geestelijke prikkel. Lichamelijke Stimulatie heeft binnen de FA geen functie die te vergelijken is. Geestelijke Stimulatie kan vergeleken worden met Understanding. Beiden gaan uit van een positieve prikkel door het leren van nieuwe dingen. Understanding kan echter gezien worden als een onderliggende categorie van Stimulatie. De eerste gaan specifiek uit van het leren van nieuwe dingen terwijl de tweede algemene mentale inspanning ook ziet als Stimulatie. Het oplossen van een kruiswoordraadsel zou in deze wel onder Stimulatie terecht komen, maar niet onder Understanding. Dit omdat het oplossen van een kruiswoordpuzzel meer een tijdverdrijf is dan een training.

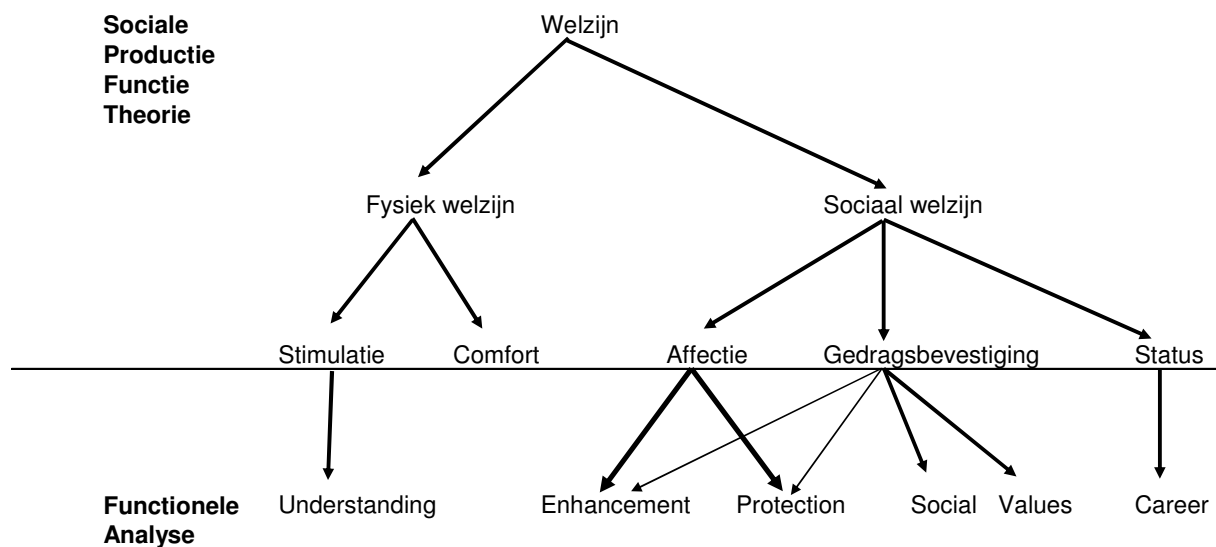
Affectie heeft in de FA ook tegenhangers. De Functionele Analyse dekt Affectie af met Protective en Enhancement. Affectie gaat er vanuit dat men met behulp van een intieme band met een ander, welzijn kan verkrijgen. Een gegeven voorbeeld van een voordeel is: emotional support (Ormel 1999). Protective en Enhancement zijn hoewel gescheiden, sterk verwant aan elkaar. Daar beiden over gevoelens en het beschermen of vergroten daarvan gaan passen ze grotendeels bij Affectie. Enige overlap van deze begrippen met Gedragsbevestiging is mogelijk, daar Affectie meer in een intieme sfeer ligt dan de twee uit de FA. Deze twee gaan meer in op het beschermen of vergroten van positieve gevoelens. Een partner zorgt voor

positieve gevoelens, maar ook vrienden kunnen hier voor zorgen en deze laatste vallen binnen de SPF theorie onder Gedragsbevestiging.

Zoals in de vorige alinea is gezegd vallen Enhancement en Protective van de FA deels onder Gedragsbevestiging van de SPF theorie. Gedragsbevestiging heeft vooral een nadruk op het relationele aspect met anderen en de conformatie daarmee. Values en Gedragsbevestiging hebben een sterke overeenkomst. Beiden gaan uit van belangrijke waarden die de mens heeft. De FA legt daarbij vooral de nadruk op het uitdragen van deze waarden vanuit een persoon. De SPF theorie gaat uit van het bestaan van waarden waardoor je aansluiting krijgt bij een groep. Ook Social ligt het dichtste bij Gedragsbevestiging, daar het relationele aspect hier in beiden sterk naar voren komt.

Status zoals onderscheiden in de SPF theorie komt tenslotte het best overeen met Career (FA). Hoewel Status veel breder is dan Career hebben beiden een competitief element in zich. Het gaat in beide categorieën over de relatieve plaats van iemand ten opzichte van anderen. In het doel van Status kan dit op alle fronten plaats vinden, in het geval van Career is dit slechts op het gebied van werk.

In Figuur 2,3 is de samenvoeging beeldend weergegeven. De dikke pijlen geven hier aan wat de belangrijkste verbanden tussen de doelen en functies zijn. De dunne pijlen geven enige overlap tussen doelen en functies aan.



Figuur 2,3

2.3.4 Klimmen en de Sociale Productiefunctie

De Sociale Productie functie theorie (SPF) gaat niet specifiek over klimmen of zelfs over vrijwilligerswerk. Het streven van de SPF theorie is om algemene doelen te benoemen die men nodig heeft om gelukkig te zijn. Deze algemene theorie is, zeker samen met de Functionele Analyse (FA), toe te passen op kliminstructie. In deze paragraaf zullen de hypothesen gegeven worden die voortvloeien uit de met de FA aangevulde SPF theorie.

Stimulatie

Het doel Stimulatie van de SPF theorie heeft een verwantschap met Understanding. Die band is vooral hetzelfde wat betreft de geestelijke uitdagingen. Naast deze geestelijke kant is er ook een lichamelijke kant.

“Stimulation refers to activities that produce arousal, including mental and sensory stimulation and physical effort.” (van Bruggen 2001)

Deze lichamelijke kant komt in de FA niet voor. Een lichamelijke Stimulatie kan door het zijn van instructeur verwezenlijkt worden. Instructeurs bij de NKBV hebben meer mogelijkheden om met de sport bezig te kunnen zijn dan mensen die geen instructeur zijn. Ze worden eerder gevraagd of ze met weekenden willen meegaan, ze geven cursussen en de KI's mogen examineren. Hoewel de laatste twee ook geestelijke Stimulatie zijn, geeft het de instructeurs ook de mogelijkheid om fysiek meer met klimmen bezig te zijn. Het zijn zaken die vooral bij klimmuren en rotsen uitgevoerd worden. Uit deze gedachtegang volgt de volgende hypothese:

Hypothese 2.1:

Naarmate mensen meer met de klimsport bezig willen zijn, is hun wil om instructeur te worden groter.

Naast deze vorm van Stimulatie waar de nadruk ligt op het fysieke aspect, heeft Stimulatie ook een mentaal aspect. Dit mentale gedeelte komt sterk overeen met Understanding uit de FA. De mentale Stimulatie van instructeurs wordt vooral opgewekt doordat er een scholing gevolgd moet worden. Zoals in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk te lezen is, is scholing voor instructeurs behoorlijk intensief qua tijd. Voordat deze instructeur mogen worden moeten ze behoorlijk wat informatie tot zich nemen. Als de instructeur doorgaat voor KI, dan moeten ze nog extra scholing volgen en een EHBO opleiding volgen (en behouden). Als ze eenmaal instructeur zijn, dan moeten de geleerde dingen ook nog in de praktijk verfijnd/ontwikkeld worden. Het overzicht houden in een groep, het inschatten van het kunnen van een naklimmer en het omgaan met verantwoordelijkheid. Het leren van al deze nieuwe dingen kunnen goed onder het geestelijke aspect van Stimulatie gezet worden en komen ook goed overeen met Understanding. Hieruit volgt de volgende hypothese:

Hypothese 2.2

Naarmate mensen het belangrijker vinden om nieuwe dingen te leren is hun wil om instructeur te worden groter.

Comfort

Comfort is een moeilijk te operationaliseren begrip (van Bruggen 2001). Het heeft te maken met de afwezigheid van honger, dorst en ziekte, maar ook met de kwaliteit van de huisvesting en veiligheid. Binnen de FA heeft dit doel geen tegenhanger. Een middel om makkelijk Comfort te verkrijgen is geld. Als instructeur wordt men niet rijk. Per regio is het verschillend hoeveel geld of korting een instructeur per weekend krijgt. Het heeft wel altijd het karakter van een onkostenvergoeding.

Volgens de SPF theorie wordt het belang van geld belangrijker als er niet veel van aanwezig is. Immers, je kan wel substitueren, maar naarmate je hoger in de doelen hiërarchie komt wordt dat steeds moeilijker. Volgens deze theorie zou geld belangrijker moeten zijn als men

er weinig van heeft. Als men de onkostenvergoeding voor instructeurs belangrijk zou vinden, dan zou men bovendien eerder instructeur willen worden.

Hypothese 2.3

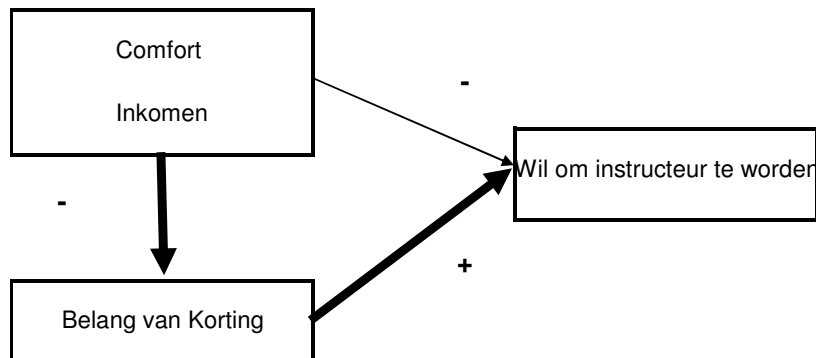
Des te minder mensen verdienen, des te belangrijker vinden ze de korting die ze krijgen.

Hypothese 2.4

Naarmate mensen korting voor weekenden belangrijker vinden, is hun wil om instructeur te worden groter.

Deze twee hypothesen samen geven een beeld dat mogelijke redenen belangrijker worden naarmate het onderliggende niveau minder aanwezig is. Als men minder comfort heeft (hypothese 2.3), zullen ze korting belangrijker vinden en eerder instructeur willen worden (hypothese 2.4). Er is hier dus sprake van hypothesen die in twee stappen komen tot een wil om instructeur te worden. Een alternatief voor dit verband is er een waarbij sprake is van mediatie. Dit mediërende verband wordt grafisch uitgebeeld in figuur 2,4

Medierend verband bij Comfort



Figuur 2,4

Zoals in de figuur te zien gaat de invloed volgens de theorie via de dikke pijlen. Er is echter ook een mogelijkheid dat het belang van korting niet zo belangrijk is als het lijkt. Misschien is het zo dat juist inkomen een belangrijke invloed uitoefent op de wil om instructeur te worden. Mocht er uit de toetsen van hypothese 2.3 en hypothese 2.4 een significant verband komen, dan zal getoetst worden of er sprake is van zo'n mediërend verband. Dit mogelijk mediërend verband wordt weergegeven met hypothese 2.5.

Hypothese 2.5

Naarmate mensen minder verdienen, is hun wil om instructeur te worden groter.

Affectie

Affectie heeft te maken met een positieve houding van anderen jegens jou. Dit levert steun en begrip op. Instructeurs hebben in hun rol veel te maken met anderen. Instructeurs kunnen zo snel mensen leren kennen waarmee ze hechte relaties vormen. Deze relatie kan bescherming bieden tegen negatieve emoties en positieve emoties zelfs stimuleren. Dit is een overeenkomst met Enhancement en Protective uit de FA. Mensen die geen relatie hebben en eenzaam zijn,

hebben meer behoefte aan Affectie en zullen volgens deze theorie sneller instructeur willen worden.

Hypothese 2.6

Naarmate mensen eenzamer zijn en geen relatie hebben, is hun wil om instructeur te worden groter.

Status

Status in de zin van de SPF staat voor de relatieve rang van iemand in de wereld. In dit stuk zal deze vorm van status verder als maatschappelijke Status geschreven worden.

Maatschappelijke Status is op verschillende manieren te verkrijgen. In de samenleving hebben opleidingsniveau, salaris, sociale klasse invloed op je maatschappelijke Status. Ook unieke vaardigheden en uitblinken in sport of werk (van Bruggen 2001) leveren maatschappelijke Status op. Het zijn van instructeur kan maatschappelijke Status geven. Het is een functie die niet veel mensen hebben en daarom een teken dat iemand veel van het klimmen weet. Naast maatschappelijke Status geeft het instructeurschap ook specifieke status binnen een vereniging. Binnen de vereniging laat je zien dat jij iets kan, waarvan je weet dat anderen dit belangrijk vinden. Een voorbeeld is dat een postzegel verzamelaar binnen zijn postzegelclub meer waardering en Status zal krijgen voor zijn bijzondere postzegelverzameling, dan mensen hem aan Status zullen toekennen buiten zijn postzegelclub. Binnen die club zal hij serieuzer genomen worden. Uitgaande van deze redenatie zou de aanname van hypothese 1.3 (die voorspelt dat instructeurniveau samenhangt met de wil om serieuzer genomen te worden) ook binnen de SPF theorie passen.

Net zoals gemeld bij Comfort zullen mensen die weinig maatschappelijke Status hebben meer gewicht toekennen aan het verkrijgen van zowel maatschappelijke als specifieke Status en daarmee het belangrijker vinden om serieus genomen te worden. Als daar veel waarde aan gekend wordt, zouden die mensen ook sneller geneigd zijn om instructeur te worden. Dit omdat uit de SPF theorie volgt dat mensen het verkrijgen van Status moeten nastreven. Evenals bij Comfort zal bij dit doel getoetst worden of er sprake is van een mediërend effect.

Hypothese 2.7

Naarmate mensen een lagere opleiding, een lager inkomen en geen leidinggevende baan hebben zullen ze het een belangrijker voordeel vinden om serieuzer genomen te worden.

Hypothese 2.8

Naarmate mensen het belangrijker vinden om serieus genomen te worden, zal hun wil om instructeur te worden groter zijn.

Hypothese 2.9

Naarmate mensen een lagere opleiding, een lager inkomen en geen leidinggevende baan hebben, is hun wil om instructeur te worden groter.

Gedragsbevestiging

Binnen klimverenigingen is er behoefte aan instructeurs om te zorgen dat mensen veilig kunnen leren klimmen. Binnen de verenigingen is er dus een roep om instructeur te worden. Elke Studenten Alpen Club (SAC) heeft een opleidingscommissie en ook veel Regio's hebben er een. Een opleidingscommissie verzorgt de opleiding van nieuwe instructeurs. Een van de Kernwaarden van de NKBV is het 'leden voor leden' principe. Dit principe gaat er van uit dat de opleidingen verzorgd worden door eigen leden en niet door commerciële instructeurs. Vanuit de verenigingen/regio's/NKBV is er dus een zekere druk om instructeur te worden. Gedragsbevestiging gaat er vanuit dat mensen graag een positieve feedback hebben vanuit de omgeving, *the feeling of having done 'the right thing'* (van Bruggen 2001). Het worden van instructeur geeft zo'n positieve feedback. Door het leden-voor-leden principe worden mensen opgeleid om zelfstandig te kunnen gaan klimmen, maar ook om zelf mogelijk instructeur te worden. Als iemand instructeur wordt dan zou dat de goedkeuring wegdragen van verenigingsleden en daarmee de vereniging. De potentiële instructeurs zullen dus een druk vanuit de vereniging ervaren om instructeur te worden en deze druk willen wegnemen door instructeur te worden voor deze vereniging.

Hypothese 2.10:

Naarmate de wil om iets terug te doen voor de vereniging groter is, is ook de wil om instructeur te worden groter.

2.4 De Evolutie Theorie en de Sociale Productie Functie

De Evolutietheorie en de SPF theorie hebben een verschillende reikwijdte en inslag. De evolutie heeft een antwoord op het ontstaan van de verschillende diersoorten, geeft een antwoord op filosofische vragen zoals die naar de reden van het bestaan van de mensheid en geeft een (gedeeltelijke) verklaring waarom onze samenleving er zo uit ziet als die doet (Dawkins 1976). De SPF theorie beperkt zich meer tot het verklaren van specifiek menselijk gedrag. Ook de inslag is anders. Waar de Evolutietheorie uitgaat van een ongericht en onbewust proces (Dawkins 1976), gaat de SPF theorie uit van een (beperkte) rationaliteit (Ormel, Lindenberg et al. 1999).

Ondanks een verschillende benadering zeggen Ormel, Lindenberg et al (1999) toch dat de SPF en de Evolutietheorie elkaar niet uitsluiten:

“We think that the central assumption of SPF-theory - human beings seek to optimize physical and social well-being- is not incompatible with the natural selection and the notion of the selfish gene.”

De Evolutietheorie sluit de SPF inderdaad niet geheel uit. De Evolutietheorie ontkent het bestaan van het bewustzijn en ratio namelijk niet. De Evolutietheorie nuanceert haar rol echter wel.

Als gekeken wordt naar de vergelijking tussen specifiek de KST en de SPF theorie dan liggen deze verder uit elkaar. De KST als onderdeel van de Evolutietheorie gaat uit van een emotionele basis onder gedrag. De SPF gaat er juist vanuit dat gedrag het gevolg is van rationele afwegingen. Dit is ook te zien aan de hypothesen van de verschillende theorieën. De hypothesen van de KST gaan er juist niet vanuit dat mensen koppelingen hebben aangebracht tussen de variabelen. Het idee is dat verbanden daartussen op onbewust niveau zitten. De hypothesen van de SPF theorie proberen daarentegen juist rationele verbanden te achterhalen die mensen stimuleert om instructeur worden.

Ook de doelen zijn verschillend bij beide theorieën. Status is bij de SPF theorie slechts een van de doelen om na te streven, daarbij niet belangrijker is dan de andere vier en bovendien nog gedeeltelijk substitueerbaar. In de KST is Status het hoogste goed. De plaats van Status in beide theorieën maakt het mogelijk ze ‘tegenover elkaar te zetten.’ Als iemand een tekort heeft aan Status, dan zouden dat volgens beide theorieën een reden zijn om de Status te verhogen. Als iemand al veel Status heeft, dan lopen de voorspellingen van de theorieën uiteen. De SPF zou voorspellen dat andere doelen beter nagestreefd moeten worden (hypothese 3.1), terwijl de KST nog steeds zou voorspellen dat alleen Status nagestreefd zou worden en de hoeveelheid Status op dat moment niet uitmaakt (nulhypothese).

Hypothese 3.1:

Naarmate mensen die geen instructeur zijn een hogere verenigingstatus hebben, willen ze minder graag instructeur worden.

Nulhypothese:

Er is geen verband tussen de verenigingstatus van mensen die geen instructeur zijn en de wil van hen om instructeur te worden.

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

Als er sprake is van een significant negatief verband of geen significant verband, kan een uitspraak gedaan worden welke van de twee theorieën een grotere invloed heeft op het worden van instructeur en zo ook op het doen van vrijwilligerswerk.

Hoofdstuk 3 Methodes

Dit hoofdstuk zal gaan over hoe het empirisch materiaal van dit onderzoek is verzameld. Het hoofdstuk zal daarvoor worden onderverdeeld in drie delen. Allereerst zal de selectie van de onderzoekspopulatie worden verklaard. Als tweede zal gekeken worden naar de representativiteit van de steekproef. In de derde paragraaf zullen tenslotte de schalen en operationalisaties worden uitgelegd.

3.1 Procedure

Dit onderzoek is gelijktijdig uitgevoerd met het stage onderzoek. Ook de grootte van de steekproef werd vooral bepaald door dit stageonderzoek. Voor dit onderzoek waren genoeg actieve regioleden nodig om toetsen te kunnen uitvoeren. Actieve regioleden in deze zin waren mensen die het afgelopen jaar aan tenminste een regioactiviteit hadden meegedaan. De grootte van deze groep was onbekend.

Om deze groep duidelijk te krijgen is een telefonische enquête gedaan onder bestuursleden van de regio's. Aan hen is onder andere gevraagd een schatting te geven van de grootte van de groep van actieve leden. Op basis van deze schattingen is besloten niet iedere regio te enquêteren, maar slechts twee. Dit komt voornamelijk door financiële overwegingen.

Deze twee regio's zijn regio Maashoek en regio Rotterdam. Deze twee zijn gekozen uit de vijftien regio's omdat deze qua activiteit en opzet een goed beeld van alle regio's kunnen geven. De regio's verschillen van elkaar met betrekking tot de activiteit, maar scoren in vergelijking met de andere regio's niet extreem. Beiden liggen ongeveer halverwege tussen het gemiddelde en de extremen in vergelijking met de andere regio's.

Omdat de regio's voor het stageonderzoek vergeleken moesten worden met verenigingen zijn ook twee verenigingen benaderd om mee te werken. Dit zijn Friends en de TilSAC. Deze verenigingen zijn geselecteerd uit alle sportklimverenigingen, omdat ze een instructeursysteem hadden dat overeen kwam met die van de NKBV, zij geen commerciële inslag hadden (wat gevolgen zou kunnen hebben voor het doen van vrijwilligerswerk) en tenslotte een grootte hadden waarbij alle leden elkaar nog kennen. Dit laatste was van belang om het mogelijk te maken om aan leden te vragen hoe goed ze een aantal leden van hun eigen klimvereniging kende en te vragen wat voor eigenschappen deze leden hadden.

Omdat niet alle regioleden klimmen, moesten voor deze groep per regio twee verschillende vragenlijsten gemaakt worden. Een voor de regioleden die klommen en een voor de regioleden die niet klommen. Daarnaast moest ook voor beide verenigingen een aparte vragenlijst worden gemaakt, dit om de vragenlijsten specifiek op de vereniging toe te spitsen. Dit resulteerde in zes verschillende vragenlijsten. In verband met kosten is gekozen om de vragenlijsten via internet af te nemen. Niet alle E-mail adressen van de regioleden waren beschikbaar. Daarom is gekozen om de uitnodiging om deel te nemen aan de enquête per post verstuurd.

Bij de verenigingen is gekozen voor een andere aanpak. Beide verenigingen hebben een E-mail bestand van hun leden. In verband met de privacy hebben de besturen van deze verenigingen een uitnodiging aan hun leden doorgestuurd.

3.2 Representativiteit

Bij het bepalen van de steekproef is uitgegaan van het minimumaantal mensen dat benodigd is voor een T-toets, wat volgens de Vocht (1999) 30 is, het percentage actieve leden dat de regio heeft en een responsie van 25%. Voor regio Rotterdam resulteerde dit in een steekproefgrootte van 1500 en voor regio Maashoek een van 1900. Dit is respectievelijk 33% en 75% van het ledenaantal van de regio's

De 3400 (1500+1900) aangeschreven personen uit de twee regio's hebben 240 respondenten opgeleverd. Dit komt neer op een respons van 7,25%. Deze respons is in vergelijking met andere onderzoeken van de NKBV laag (Steijns 2004; 't Verlaat 2003). Deze lage respons heeft een aantal oorzaken. De eerste is dat de drempel om af te haken bij online enquêtes lager is (Kruyt Spanjer, 2006). De tweede reden is dat vragen in deze enquête dieper ingingen op de persoonlijke situatie van de onderzoekspopulatie dan onderzoeken die tot nu toe bij de NKBV gedaan zijn. Er waren 26 opmerkingen van respondenten waarin stond dat men een aantal vragen vreemd vond. De derde reden voor een lagere respons is dat bij vroegtijdig stoppen met de enquête, er niet op de verzendknop gedrukt werd. Het gedeelte van de populatie dat de enquête niet geheel invult is hierdoor niet in het onderzoek terechtgekomen. Een positief gevolg hiervan is dat binnengekomen vragenlijsten praktisch allemaal volledig zijn ingevuld. Een laatste reden is dat in dezelfde week een ander onderzoek gedaan werd naar vrijwilligerswerk. Hoewel de overlap slechts 77 personen groot was, kan dit negatieve gevolgen hebben gehad voor de respons van de specifieke groep van instructeurs. Om dit te ondervangen is een extra mail naar deze 'overlap' gestuurd met een uitleg van de situatie en een verzoek om beide onderzoeken in te vullen. Een uitsplitsing van de respons is te vinden in tabel 3.1.

Tabel 3.1

Respons van het onderzoek, per onderdeel

Regio/ Vereniging	Aangeschreven	Respons Totaal	Respons klimmers	Totale respons in %
Maashoek	1900	127	38	6,7%
Rotterdam	1500	117	39	7,8%
Friends	50	7	7	14%
TilSAC	91	8	8	8,8%

Naar aanleiding van deze lage respons is gekeken in hoeverre de steekproef daadwerkelijk de leden representeert. Dit is alleen gedaan voor de regioleden, daar alleen hun gegevens bekend waren. Hoewel dit voor de onderzoeksvraag niet belangrijk is, kan dit wel duiden op een bepaalde soort selectie. Vergelijkingspunten waren: Het gemiddelde geboortejaar, het jaar waarin iemand lid werd van de NKBV en het geslacht. Een overzicht is te zien in Tabel 3.2

Tabel 3.2

Vergelijkingsvariabelen ten behoeve van de representatie

Naam	Geslacht (% vrouw)	Geboortejaar	Jaar lidmaatschap
Maashoek	38.5%	1965	1998
Respons Maashoek	39%	1964 (SD 11.5)	1997 (SD 8.9)
Rotterdam	35%	1969	1997
Respons Rotterdam	39%	1964 (SD 14.7)	1996 (SD 9.5)

In Tabel 3,2 is te zien dat de waarden van de respons lichtelijk verschillen met de waarden van de populatie van de regio, maar dat dit ruim binnen de standaard deviatie valt. De enige afwijkende waarde is die van het percentage vrouwelijke respondenten uit regio Rotterdam. Deze afwijking kan deels het gevolg zijn van het feit dat er mensen in de ledenlijsten staan waarvan het geslacht niet bekend is. Procentueel is dit percentage bij Maashoek 2,4% en bij regio Rotterdam 1,1% . Een Chi kwadraat toets geeft met een zekerheid van 52% aan dat de groepen verschillend zijn. Dit kan betekenen dat er sprake is van een zelfselectie, de score kan ook toevallig zijn. De overeenkomst in leeftijd is moeilijker te toetsen, maar omdat deze binnen de standaard deviatie valt, zal deze goed vergelijkbaar zijn.

3.3 Variabelen

Deze paragraaf zal in drie gedeelten worden opgedeeld. In de eerste subparagraaf zullen de controlevariabelen behandeld worden. In de tweede worden de onafhankelijke variabelen behandeld en in de derde de afhankelijke. Voor deze opzet is gekozen omdat een aantal afhankelijke variabelen ook als onafhankelijke variabelen gebruikt worden. Twee van deze variabelen delen een ontstaansgeschiedenis met variabelen die slechts als onafhankelijke variabele gebruikt worden, waardoor het voor het overzicht beter is om ze onder deze categorie te behandelen.

3.3.1 Controlevariabelen:

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van twee controlevariabelen. Dit zijn algemene variabelen die invloed kunnen uitoefenen op de sterkte van de verbanden, maar niet uit de theorie voortvloeien. Door het eerst toetsen van het verband tussen de afhankelijke en de controlevariabelen, kan beter getoetst worden wat het specifieke effect is tussen de onafhankelijke en de afhankelijke variabelen. De overlap van invloed tussen de controlevariabelen en de onafhankelijke variabele op de onafhankelijke variabele kan zo duidelijk gemaakt worden. In dit onderzoek zal de invloed van Geslacht en geboortejaar op de verbanden getoetst worden. Veelal wordt ook opleiding gebruikt als controlevariabele, maar in dit onderzoek is deze variabele zelf een van de onafhankelijke variabelen. Daarom is opleiding slechts gebruikt in de hypothesen waarin deze vernoemd staat.

Geslacht en Geboortejaar zijn met de volgende vragen gemeten:

Wat is uw geslacht?

- 1 *man*
- 2 *Vrouw*

Wat is uw geboortejaar?

Waarbij bij geboortejaar de respondent zelf het (numerieke) antwoord moest intikken. In het volgende hoofdstuk zal dieper ingegaan worden op de scores op deze variabelen.

3.3.2 Onafhankelijke variabelen

Instructeurniveau

Het instructeurniveau is gemeten met de volgende vraag:

Wat is uw klimstatus?

- 1 *Naklimmer, ga verder met vraag 53*
- 2 *Zelfstandig klimmer/ ADVO/ JAKI, ga verder met vraag 53*
- 3 *AKI*
- 4 *KI/SKI*
- 5 *Kliminstructeur buiten de NKBV om*

In tegenstelling tot het woord “instructeurniveau” wordt in de vragenlijst gesproken over klimstatus. Dit komt doordat dit woord in deze scriptie verwarrend zal werken tussen de andere vormen van status die gebruikt worden. Binnen de regio’s en verenigingen is dit woord echter normaal om de mate van zelfstandigheid in het klimmen aan te duiden. Het probleem met de term instructeurniveau is wel, dat in tegenstelling tot die van klimstatus, het idee kan ontstaan dat het alleen instructeurs omvat. De zelfstandige klimmers en de naklimmers (optie één en twee) zijn echter *geen* instructeur.

De antwoordmogelijkheden hebben een logisch opbouwende lijn. De enige antwoordmogelijkheid die niet in de lijn staat is “kliminstructeur buiten de NKBV om.” Deze antwoordmogelijkheid is opgenomen omdat er steeds meer aanbieders zijn van klimactiviteiten en instructeurs van deze organisaties niet altijd vergelijkbaar zijn met instructeurs van de NKBV. Geen enkele respondent heeft echter dit antwoord ingevuld.

Strikt genomen wordt een soortgelijke variabele als ordinaal gezien. De onderlinge afstand tussen AKI en KI is niet uit te drukken in een precieze hoeveelheid. Er staat ook geen precieze tijd voor de doorstroming van het ene niveau naar de andere. Dit ook mede omdat er verschillende dimensies aan elke status zitten. Ook wetenschappelijk onderzoek naar de doorstroming is niet gedaan.

Wel is uit persoonlijke ervaring duidelijk geworden dat elke status ongeveer even lang duurt. Mensen die snel zijn kunnen een volgende status halen in een jaar en dit ook volhouden totdat ze KI zijn. Binnen de Studenten Alpen Clubs wordt er naar gestreefd om mensen in vier jaar KI te laten worden, wat neerkomt op zo’n jaar per status. Ook zijn er mensen die er langer over doen om een status hoger te komen, maar deze mensen doen er dan meestal ook langer over om weer een status hoger te komen. Op basis van deze gedachtegang wordt de assumptie gemaakt dat deze variabele een interval variabele is. Van Peet et al (1995) zeggen over intervalvariabelen in het algemeen het volgende:

Noch...kunnen we aantonen dat de intervallen [van bijvoorbeeld IQ, edv] gelijk zijn voor waarden die even ver van elkaar liggen; we nemen het aan. De fout die we daarbij maken is – in tegenstelling tot wat men vroeger dacht- in de praktijk gering. Het voordeel is groot.

Het instructeurniveau zal naast de bovenstaande manier ook op een andere manier gebruikt worden. Uit de leden van Friends en de TilSAC zijn vijf mensen gekozen (door het bestuur van die verenigingen). Deze mensen hadden verschillende eigenschappen. Een was vrijwilliger, een instructeur (AKI, KI of SKI), een kon beter klimmen dan 6B, een was vrijwilliger en kliminstructeur en een had geen van deze eigenschappen. Aan de respondenten werd gevraagd in hoeverre ze deze mensen kenden en welke van de genoemde eigenschappen ze hadden.

Voordelen instructeurschap

Omdat bij de SPF theorie gekeken werd naar rationale redenen om instructeur te worden is eerst een vooronderzoek gehouden onder leden van de Groningse Studenten Alpen Club (de GSAC) om te kijken wat voor voordelen mensen zouden kunnen zien in het worden van instructeur. Allereerst was leden van deze vereniging gevraagd wat voordelen konden zijn van het worden van instructeur. Na het interviewen van zeven klimmers kwamen er geen nieuwe redenen meer bij.

De gevonden redenen werden aangevuld met vragen van Clary et al (1992) en in een online onderzoek naar de leden van de GSAC gestuurd. Dit online onderzoek leverde een

respons op van 61 personen (31% van 195 leden). Van deze 61 hebben 41 GSAC-leden de enquête volledig ingevuld.

Aan de respondenten werd per voordeel gevraagd of zij het een bestaand voordeel vonden en daarnaast of zij het een belangrijk voordeel vonden. Deze splitsing is gedaan om niet belangrijke voordelen er uit te kunnen filteren. Met deze splitsing van vragen leverde de 19 genoemde redenen 35 vragen op. Dat dit geen 38 is heeft twee redenen. De eerste is dat er twee variaties op voorkomende voordelen bijgevoegd werden. De tweede reden is dat er een technisch probleem met de vragenlijst was, waardoor vijf vragen wegvielen. Zie voor een totaaloverzicht van deze vragen en een beschrijving van de variabelen Appendix 1.

Van 21 vragen is een factoranalyse gedaan, dit waren de meer inhoudelijke vragen. Deze toets wordt uitgevoerd om duidelijk te krijgen welke variabelen gegroepeerd kunnen. Deze groepering was in dit geval nodig om in de uiteindelijke enquête vragen te kunnen weglaten zonder informatie te verliezen. De factoranalyse leverde 7 componenten op. Ook is er een correlatiediagram gemaakt om verbanden tussen de vragen nogmaals te toetsen.

Uiteindelijk is gekozen voor een lijst van zes vragen. Deze vragen zijn uit de 35 vragen gekozen op basis van samenhang met andere vragen en op basis van variantie in de antwoorden. Ook de descriptieve gegevens van deze vragen staan in Appendix 1. De uiteindelijk gekozen vragen met de algemene beginvraag staan hieronder.

Wat zou **voor u** een reden zijn om instructeur te worden? (Voor instructeurs: Wat zijn voor u redenen geweest om instructeur te worden?)

- *Om leren gaan met verantwoordelijkheid*
- *Nieuwe kanten van mezelf kunnen ontwikkelen.*
- *Meer met de sport bezig kunnen zijn*
- *Minder te hoeven betalen voor klimweekenden.*
- *Serieuzer genomen worden door andere instructeurs*
- *Iets terug kunnen doen voor de vereniging.*

Omdat gebruik gemaakt is van een vijf punts likertschaal kunnen de vragen in deze reeks gezien worden als variabelen die gemeten zijn op interval niveau.

Verenigingstatus

Om de KST te toetsen moest er een schaal komen die Status zou meten. Status is iets wat toegekend wordt door anderen aan een persoon. Een praktisch probleem wat zo ontstaat is dat mensen andere mensen Status toe moeten kennen. Binnen een kleine groep is dit geen groot probleem. Men vraagt gewoon iedereen om iedereen Status toe te wijzen. Des te groter en minder hecht een groep wordt, des te moeilijker is het om respondenten anderen te laten evalueren. Het kost veel tijd en mensen zullen afhaken. De twee geënquêteerde regio's hebben ieder meer dan duizend leden waarvan slechts een klein onbekend aantal actief is. Het toekennen van Status aan meer dan duizend mensen waarvan je een overgrote meerderheid niet kent, kost teveel tijd.

Om uit deze twee grote groepen toch een Status meting te kunnen halen, is aan iedere respondent gevraagd hoeveel invloed hij dacht te hebben binnen de vereniging, hoe waardevol hij was en hoeveel hij gerespecteerd werd. De kans dat mensen zichzelf hierbij verkeerd inschatten is zeker aanwezig, maar omdat het niet mogelijk was om mensen anderen te laten evalueren is deze manier een praktische oplossing. Origineel werd deze schaal gebruikt door Flynn (2003) om werknemers aan collega's Status toe te kennen. De betrouwbaarheid (alpha) in zijn onderzoek was 0.88. Voor dit onderzoek zijn de vragen vertaald en is het woord "work" veranderd in "Vereniging." Uit deze bewerking komen de onderstaande vragen:

Eigen Status Schaal (vertaald vanuit Flynn 2003)

- 1 *Hoeveel wordt u gerespecteerd binnen de vereniging?*
- 2 *Hoe waardevol bent u voor de vereniging?*
- 3 *Hoeveel invloed heeft u in de vereniging?*

Deze vragen gemeten met een zeven punts likertschaal waarbij 1 een lage Status aangeeft en 7 een hoge status.

De betrouwbaarheid van deze schaal was 0,82 volgens Cronbach's Alpha. Voor het uiteindelijke toetsen van de hypothesen is het gemiddelde gebruikt van de score op deze drie vragen. Dit gemiddelde wordt gebruikt als een score die op interval niveau is gemeten.

Affectie

Om te kunnen meten of een lage score op affectie een reden zou zijn om instructeur te worden (Hypothese 2.6) moest een eenzaamheidsschaal worden gebruikt. Een enkele vraag over eenzaamheid kon sociaal wenselijke antwoorden opleveren. Gekozen is voor de eenzaamheidsschaal van de Jong Gierveld (1985). Deze schaal van oorspronkelijk dertig vragen is hier teruggebracht tot zes vragen, met elk een vijf-punts likertschaal lopend van "Helemaal mee eens" tot "Helemaal niet mee eens."

1. *Ik mis een echt goede vriend(in).*
2. *Wanneer ik daar behoefte aan heb kan ik altijd bij mijn vrienden terecht.*
3. *Ik ervaar een leegte om me heen.*
4. *Ik heb veel mensen op wie ik volledig kan vertrouwen.*
5. *Ik mis mensen om me heen.*
6. *Er zijn voldoende mensen met wie ik me nauw verbonden voel.*

Een betrouwbaarheidsanalyse (Chronbachs Alpha) geeft een score aan van 0,80. Ook is gekeken of deze score hoger zou uitvallen als een van de vragen uit de schaal zou worden weggehaald. Dit was niet zo. Ook de score op deze schaal wordt gezien als gemeten op interval niveau.

Inkomen

Als operationalisatie voor de hoeveelheid algemene status en comfort is gekozen voor het meten van het inkomen. Voor de algemene status is naast inkomen ook gemeten of de respondenten een leidinggevende baan hadden en wat hun opleiding was.

Inkomen is gemeten met de volgende vraag:

Kunt u aangeven wat uw persoonlijk netto inkomen per maand is?

- 1 *minder dan 1000*
- 2 *1001-2000*
- 3 *2001-3000*
- 4 *3001-4000*
- 5 *4001-6000*
- 6 *6001-8000*
- 7 *meer dan 8001*
- 8 *geen antwoord*

Er is bij deze vraag expliciet gekozen voor een antwoordmogelijkheid die ervoor zorgt dat mensen geen antwoord hoeven geven. Dit omdat het netto-inkomen als een vrij persoonlijke vraag wordt gezien. 13 respondenten hebben ook gebruik gemaakt van deze mogelijkheid.

Deze respondenten zijn niet meegenomen in de toetsen waar deze variabele werd gebruikt. De scores op deze vraag zullen worden gebruikt als gemeten op interval niveau. Bij elke antwoordcategorie is ook uit te rekenen in hoeverre deze hoger is dan de voorgaande.

Leidinggevende baan

Als u " ik werk" heeft ingevuld, heeft u een leidinggevende functie?

- 1 ja
- 2 nee

Mensen die niet hebben ingevuld dat ze werkten en daarom deze vraag ook niet hebben beantwoord hebben een score van twee gekregen op deze vraag.

Opleiding

Wat is uw hoogst afgeronde opleiding?

- 1 Lagere school niet afgemaakt
- 2 Lagere school (inc VLGO)
- 3 VMBO-P/LBO/Huishoudschool
- 4 VMBO-t/MAVO/ULO/MULO
- 5 HAVO/MMS
- 6 VWO/HBS/Athenaeum/Gymnasium
- 7 MBO/ KMBO
- 8 HBO/ Kandidaatsexamen
- 9 Universiteit
- 10 Postacademisch onderwijs (bv notariaat, artsexamen, doctorstitel)

Ook de antwoorden op deze vraag zijn strikt genomen op ordinaal niveau, maar zullen in deze scriptie gebruikt worden op intervalniveau. Dit omdat de hoogte van de opleiding goed uitgedrukt kan worden in de hoeveelheid jaren die er voor staan en deze duur bekend is.

3.3.3 Afhankelijke variabelen

Bekendheid

Voor het meten van bekendheid zijn twee sporen gevolgd. Wegens de grootte en hechtheid van de regio's was het onmogelijk om hen van iedereen te laten vertellen hoeveel mensen zijzelf kenden. Om dit probleem te ontvangen is de assumptie gemaakt, dat bekende mensen zelf ook meer mensen kennen. Dit resulteerde in de volgende vraag:

Hoeveel bergsporters kent u bij voornaam?

Respondenten konden bij deze vraag zelf de hoeveelheid aangeven. Deze variabele kan daarom ook beschouwd worden als gemeten op ratio niveau.

Naast de bovenstaande manier om bekendheid te meten, is er gekozen om ook een meer directe manier te gebruiken. Uit het ledenbestand van de TilSAC en Friends werden door het bestuur van die verenigingen vijf mensen uitgekozen die met hun naam in het onderzoek terechtkwamen. Deze mensen hadden verschillende eigenschappen. Één was instructeur, één was instructeur en vrijwilliger, één was vrijwilliger, één was een goede klimmer en één laatste had geen van deze eigenschappen. Van deze mensen moesten respondenten aangeven op een vijf punts likertschaal in hoeverre men hen kende. Op deze

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

manier konden het Friends lid en de TiLSACer die alleen instructeur waren uitgezet worden tegen de twee leden zonder een van deze eigenschappen. Ook konden de leden die een instructeurstatus hadden uitgezet worden tegen mensen die geen instructeur waren (de vrijwilliger, de goede klimmer en degene zonder de gemeten eigenschappen). De vragen zoals gesteld in het onderzoek staan hieronder.

Wat weet u van de volgende leden van [naam van de vereniging]?

Kent u ze?

Zijn ze instructeur?

Doen ze vrijwilligerswerk voor de vereniging?

Klimmen ze 6B of beter?

De antwoordcategorieën liepen van 1 (heel goed) tot 5 (onbekend). Voor de uiteindelijke analyse zijn de antwoordcategorieën omgedraaid. Deze antwoorden kunnen beschouwd worden als gemeten op interval niveau.

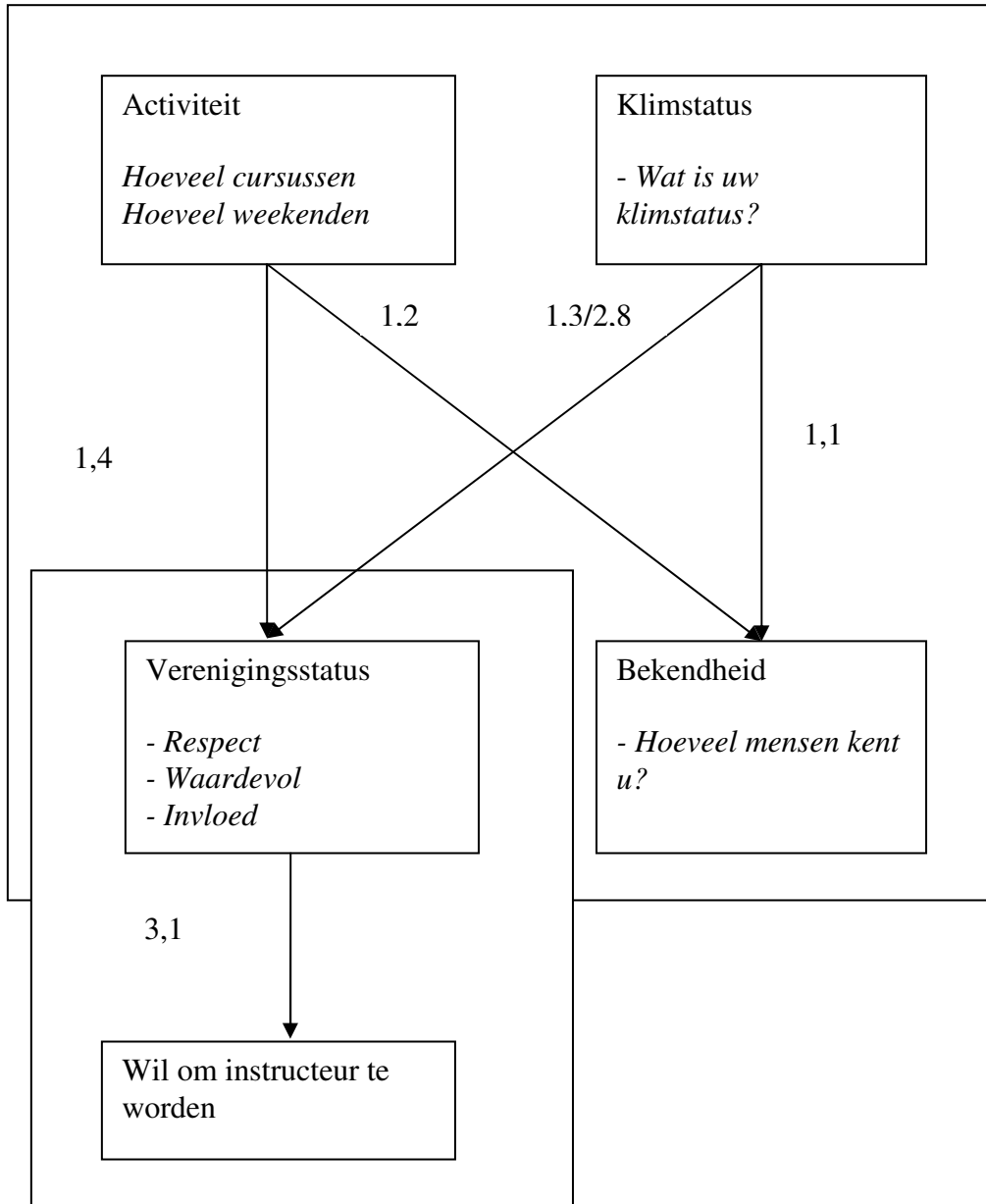
Wil om instructeur te worden

Tenslotte is de wil om instructeur te worden gemeten doormiddel van de volgende vraag:

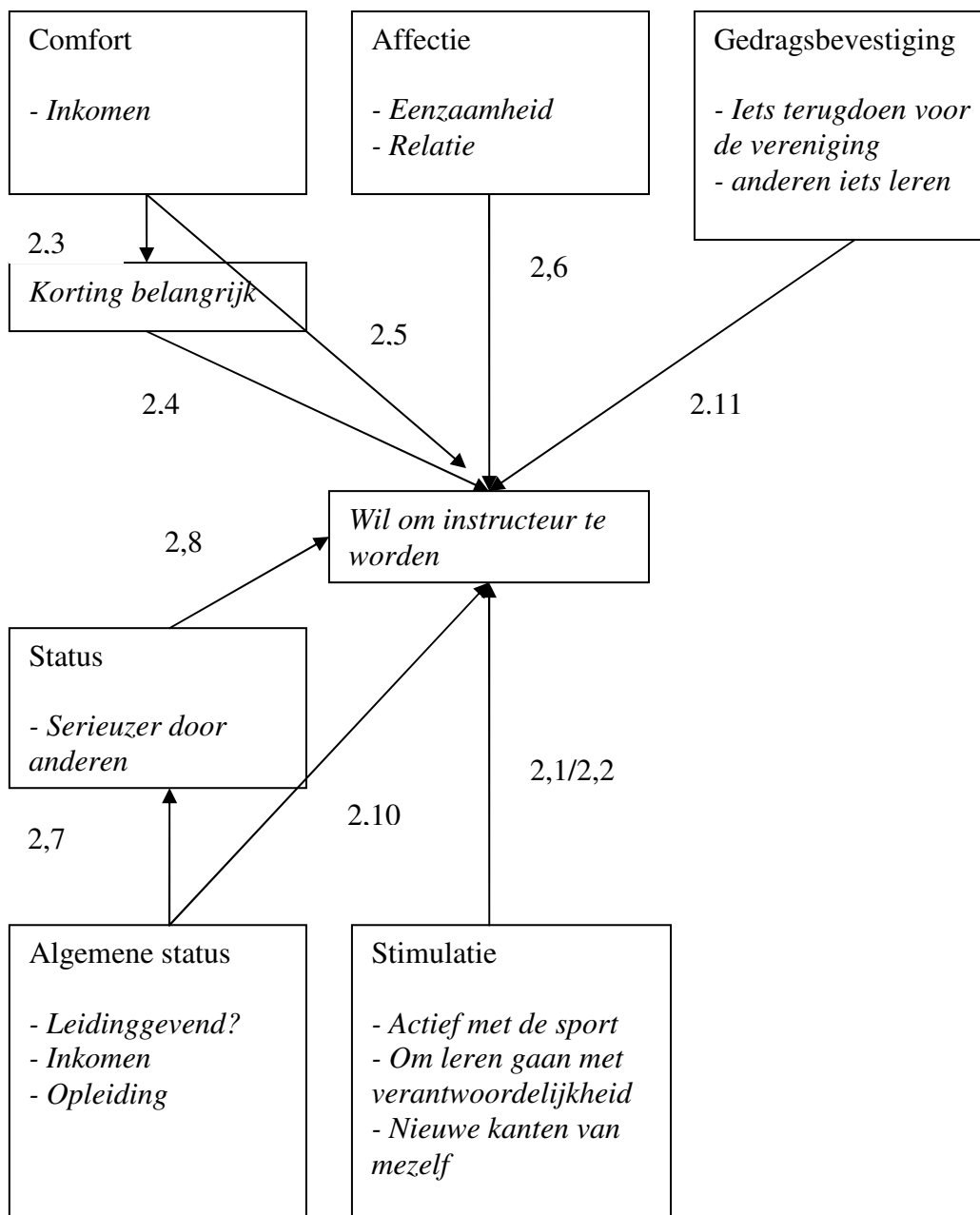
Zou u graag instructeur worden?

Het antwoord kon gegeven worden op een zeven punts schaal lopend van 1 “absoluut niet” tot 7 “heel graag” en kunnen doordat deze antwoorden een likert schaal zijn, gezien worden als een intervalvariabele. Ook instructeurs hebben deze vraag beantwoord, al was het voor hen een vraag die aangeeft hoe graag ze nu instructeur zijn.

Hypothesen Costly Signaling Theory



Hypothesen Sociale Productie Functie



Hoofdstuk 4 Resultaten

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van het onderzoek besproken worden. In de eerste paragraaf zal een beeld gegeven worden van de beschrijvende waarden. Vervolgens zal in de tweede paragraaf ingegaan worden op het toetsen van de hypothesen.

4.1 Correlaties en beschrijvende statistiek

In deze paragraaf zal gekeken worden naar de resultaten van de variabelen. Wat zijn de gemiddelden en hoe is de spreiding? Wat zijn de onderlinge verbanden tussen de variabelen? Voor de statistische toetsen in de volgende paragraaf mag het namelijk niet zo zijn dat onafhankelijke variabelen teveel verband ($r \geq 0.90$) met elkaar houden (multicollineariteit).

In de onderstaande tabellen (4.1 en 4.2) worden de gemiddelden, standaarddeviaties en de onderlinge (statistische) verbanden besproken¹. Voor het overzicht is gekozen voor twee tabellen met alleen de significante verbanden. In Tabel 4.1 staan de variabelen die te maken hebben met de Kostbare Signalen Theorie (KST), in Tabel 4.2 de variabelen die te maken hebben met de Sociale Productie Functie theorie (SPF). De variabelen zijn goed te splitsen in twee groepen. Hierdoor zijn de onderlinge verbanden tussen deze groepen variabelen niet belangrijk. Bij beide tabellen zijn geslacht en geboortjaar toegevoegd, daar deze gebruikt worden als controlevariabelen.

4.1.1 Beschrijving en verbanden van de Kostbare Signalen Theorie

In Tabel 4.1 staan alle variabelen die gebruikt worden om de hypothesen van de KST te toetsen. In de eerste kolom wordt een korte weergave van de vraag gegeven. De twee kolommen daarna geven de descriptieve waarden van de variabelen (het gemiddelde en de standaard deviatie). De overige zeven kolommen geven de onderlinge correlatie aan.

Zoals in het hoofdstuk “Methoden” is te lezen, is er een oververtegenwoordiging van mannen in dit onderzoek. Deze komt grotendeels overeen met de algemene verdeling van mannen en vrouwen binnen de NKBV. De gemiddelde leeftijd is ongeveer 37 jaar, met een standaard deviatie van iets meer dan 12 jaar. De respondenten kennen gemiddeld bijna 22 personen. De spreiding is hier groot. 68% kent tussen de 0 en de 48 personen. Dit wordt weergegeven door de standaard deviatie (SD) die 26.01 is. Bij deze variabele was sprake van een uitschieter. Tot en met 100 gekende personen is redelijk normaal voor de respondenten. Na de respondenten die 100 als antwoord hebben gegeven is 150 het eerstvolgende antwoord. Hoewel het goed mogelijk is dat mensen 150 anderen kennen, is ervoor gekozen zijn antwoord te veranderen naar 110. De redenen zijn dat zijn antwoord sterk afweek van de rest van de antwoorden en deze persoon daardoor toetsen sterk kon beïnvloeden. Het getal 110 is

¹ In deze tabellen zijn de scores van de respondenten van Friends niet meegenomen. De enige keer dat deze gegevens zijn gebruikt is bij hypothese 1,1 toets twee en drie. Doordat de gegevens van Friends veel later dan andere gegevens binnen kwamen, was het niet mogelijk deze in te voegen in de toetsen. Omdat deze groep slechts zeven personen groot was, heeft dit geen grote invloed op de uiteindelijke resultaten.

gekozen om toch recht te doen aan zijn hoogste score terwijl deze toch dicht in de buurt ligt van 100. Hoewel hoog is het aantal van 100 bekenden ook door twee andere mensen gekozen². Door het weghalen van deze uitschieter werd de standaard deviatie 23,78 en het gemiddelde 21,34. Qua klimmen zijn de respondenten gemiddeld bijna zelfstandig. 41% ziet zichzelf als een zelfstandig klimmer. 19% is instructeur. De instructeurs geven gemiddeld 0,75 cursussen (SD 1,00, N=16) en gaan bijna twee keer per jaar mee op weekend (N=17). Die bereidheid om op weekenden te gaan is behoorlijk verschillend (SD 2,38). Dit kan het gevolg zijn van de lage hoeveelheid reagerende instructeurs.

De Statusschaal is zo gemaakt dat de respondenten liggen tussen de 1 en de 7. De gemiddelde score op deze schaal is 3,68 wat iets aan de bovenkant van het gemiddelde ligt. De standaard deviatie is 1,50, wat de spreiding redelijk groot maakt.

Het meest opvallende uit de onderlinge relaties is dat geslacht correleert met het geboortejaar ($r=0,24$). Dit betekent dat als iemand ouder is, de kans groter is dat het iemand is van het mannelijke geslacht. In een dwarsdoorsnede van de bevolking zou dit niet kunnen voorkomen. Binnen deze sport is het mogelijk dat de geslachtsverhouding over de tijd is veranderd op zo'n wijze dat er bij jongeren niet meer het idee is dat bergsport alleen voor mannen is. Er blijkt nog wel een ondervertegenwoordiging te zijn van vrouwen die instructeur zijn ($r= -0,31$, $p<0,01$).

Het geboortejaar heeft behalve met geslacht geen significante verbanden. Het kennen van anderen bij voornaam (vraag 19) is met alles significant behalve geslacht en geboortejaar ($r= 0,42$ tot en met $r=0,54$). De Verenigingstatus is als laatste variabele tenslotte gecorreleerd met het kennen van anderen hun naam ($r=0,45$ $p< 0,01$), de instructeurniveau ($r=0,38$ $p< 0,01$) en de hoeveelheid weekenden die iemand is mee geweest ($r=0,52$, $p<0,05$). Het geven van cursussen heeft een positief verband met de Verenigingstatus, maar is niet significant ($r=0,40$, $p=0,15$). Dat deze laatste variabele niet significant is, is vooral te wijten aan de hoeveelheid respondenten die antwoord hebben gegeven op deze vraag. Dit waren alleen instructeurs waardoor er slechts 16 mensen antwoord op hebben gegeven.

Tabel 4,1

Correlaties en beschrijving Costly Signal Theory

	N	Gem	SD	1	2	3	4	5	6	7
Geslacht (2=Vrouw)	83	1,31	0,467	-						
Geboortejaar	83	1970,45	12,16	0,24*	-					
Kennen van naam (5=goed)	79	21,34	23,78			-				
Instructeurniveau(4=KI/SKI)	80	1,85	0,87	-0,31**		0,43**	-			
Aantal weekenden	17	1,94	2,38			0,54*		-		
Cursussen gegeven	16	0,75	1,00			0,54*			-	
Verenigingstatus (7= Veel)	59	3,68	1,5			0,45**	0,38**	0,52*		-

* Correlatie is significant op 0,05

** Correlatie is significant op 0,01

Niet significante correlaties zijn weggelaten.

² De aanpassing van dit antwoord heeft geen gevolgen gehad op de resultaten van de hypothesen.

Correlaties Sociale Productie Functie (a)

	N	Gem	SD	1	2	3	4	5	6
Geslacht (2= Vrouw)	83	1,31	0,467	-					
Geboortejaar	83	1970,45	12,16	0,24*	-				
Opleiding (10= Postacademisch)	82	7,73	1,74			-			
Leidinggevend (2=Nee)	68	1,69	0,47		0,31*		-		
Netto inkomen (7= >8000)	67	2,45	1,32	-0,45**	-0,37**		-0,42**	-	
Relatie	79	1,28	0,45		-0,37**	-0,28*		-0,25*	-
Wil om instructeur te worden (7=heel graag)	50	3,48	2,03	-0,31*					
Om leren gaan met verantwoordelijkheid (5= belangrijk)	75	2,36	1,38						
Nieuwe kanten van mezelf ontwikkelen (5=belangrijk)	75	3,27	1,29		0,29*				
Meer met de sport bezig kunnen zijn (5=Belangrijk)	75	3,57	1,18						
Minder te hoeven betalen voor klimweekenden (5= belangrijk)	73	1,59	0,85		0,36**				
Serieuzer genomen worden door andere instructeurs (5= Belangrijk)	75	1,56	0,84						
Iets terug kunnen doen voor de vereniging (5= Belangrijk)	72	3,01	1,20		0,32**				
Status (7= veel)	59	3,68	1,50						0,27*
Eenzaamheid (5= Niet eenzaam)	80	4,23	0,64						-0,29*

Tabel 4.2b

Correlaties Sociale Productie Functie (b)

	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Geslacht (2= Vrouw)									
Geboortejaar									
Opleiding (10= Postacademisch)									
Leidinggevend (2=Nee)									
Netto inkomen (7= >8000)									
Relatie									
Wil om instructeur te worden (7=heel graag)	-								
Om leren gaan met verantwoordelijkheid (5= belangrijk)		-							
Nieuwe kanten van mezelf ontwikkelen (5=belangrijk)		0,44**	-						
Meer met de sport bezig kunnen zijn (5=Belangrijk)			0,28*	-					
Minder te hoeven betalen voor klimweekenden (5= belangrijk)					-				
Serieuzer genomen worden door andere instructeurs (5= Belangrijk)		0,31**	0,30**		0,40**	-			
Iets terug kunnen doen voor de vereniging (5= Belangrijk)	0,36*		0,31**			0,28*	-		
Status (7= veel)	0,53**					0,30*	0,55**	-	
Eenzaamheid (5= Niet eenzaam)									-

* Correlatie is significant op 0,05

** Correlatie is significant op 0,01

Niet significante correlaties zijn weggelaten.

4.1.2 Beschrijving en verbanden Sociale Productie Functie

In tabellen 4.2a en 4.2b zijn de descriptieve waarden en correlaties van de vragen gegeven die getoetst worden met de SPF hypothesen. Ook hier zal begonnen worden met het beschrijven van de variabelen. Na deze beschrijving zullen de onderlinge verbanden per doel van de SPF worden beschreven.

De opleiding van de respondenten is gemiddeld bijna op HBO niveau. Daar 15,7% nog volledig dagonderwijs volgt, zal het gemiddelde niveau waarschijnlijk wat hoger liggen dan de enquêtevraag aangeeft. Van de mensen die werkt heeft geeft bijna 31% aan dat ze een leidinggevende baan hebben. Veertien mensen hebben geen antwoord op deze vraag gegeven. Dit zijn de mensen zijn die bij bezigheid hebben aangegeven dat ze niet werkten. Voor het toetsen hebben deze mensen het antwoord gekregen dat ze geen leidinggevende baan hebben. Het netto-inkomen per maand van de respondenten zit gemiddeld tussen de tweeduizend en drieduizend (gem. 2,45 SD 1,32). 68,7% van de respondenten heeft een relatie.

De bereidheid om instructeur te worden is 3,48 op een schaal van zeven. De standaard deviatie hierbij is 2,03. Deze vraag is ook gesteld aan instructeurs, dit om er achter te komen hoeveel zin zij hadden om instructeur te worden toen zij dit werden. Zonder de instructeurs wordt de score lager (gem. 3.20, SD 1.78). Als per instructeurniveau het gemiddelde bekeken word dan blijkt dat de bereidheid om instructeur te worden alleen bij KI's hoog is (6,67). Die van AKI's is hoger dan het gemiddelde, maar staat gemiddeld maar op 4,00, wat slechts marginaal hoger is dan de bereidheid van zelfstandig klimmers (3,95). De reden dat het aantal respondenten dat deze vraag heeft beantwoord lager is dan bij andere vragen heeft twee oorzaken. De eerste is dat door een technisch probleem in de enquête voor klimmende Rotterdammers minder mensen deze vraag hebben beantwoord. De tweede is dat vijf instructeurs deze vraag niet hebben beantwoord, omdat zij al instructeur zijn.

Als voordelen van instructeur worden, worden vooral het "Lesgeven van anderen" (gem. 4,13 SD 1,06) en het "Meer bezig kunnen zijn met de sport" gezien (gem. 3,57 SD 1,18). De meest oninteressante voordelen vinden de respondenten: "Serieuzer genomen worden door andere instructeurs" (gem. 1,56 SD 0,84), "Minder te hoeven betalen voor klimweekenden" (gem. 1,59 SD 0,85) en "Mensen leren kennen die goed zijn voor mijn carrière" (gem. 1,67 SD 0,88). "Om leren gaan met verantwoordelijkheid" (gem. 2,38 SD 1,38), "Nieuwe kanten van mezelf ontwikkelen" (gem. 3,27 SD 1,29) en "Iets terug doen voor de vereniging" (gem. 3,01 SD 1,20) zitten hier tussenin.

Bij de verbanden tussen de vragen van de SPF zal vooral gekeken worden naar de onderlinge samenhang van variabelen die met elkaar in een hypothese of statistische toets zitten

Stimulatie

Van de drie variabelen die stimulatie meten in de hypothese is de vraag over het ontdekken van nieuwe kanten, de vraag die de meeste samenhang vertoont met de andere twee. Een samenhang met de lichamelijke stimulatie ($r=0,28$, $p<0,05$) en een samenhang met de andere geestelijke stimulatie (om leren gaan met verantwoordelijkheid, $r=0,44$, $p<0,01$). Voor de rest vertoont deze variabele samenhang met de controlevariabele Geboortejaar ($r=0,29$, $p<0,05$). De andere vraag over geestelijke stimulatie (om leren gaan met verantwoordelijkheid), heeft wel significante correlaties met andere vragen, maar deze zijn niet van belang voor de multicollineariteit. De vraag over lichamelijke stimulatie (vraag 59, meer met de sport bezig kunnen zijn) heeft verder geen verdere significante relaties die het toetsen kunnen beïnvloeden. Geen van deze stimulatie vragen heeft tenslotte een significant verband met het

willen worden van instructeur. De lichamelijke stimulatie komt het dichtst in de buurt met $r=0,27$ en een significantie van 0,06. Het ontdekken van nieuwe kanten van jezelf (vraag 57) volgt hier op met een samenhang van 0,25 ($p=0,09$) en het om leren gaan met verantwoordelijkheid (vraag 56) heeft geen verband ($r=-0,03$, $p=0,80$).

Comfort

Bij de twee variabelen die met het begrip Comfort te maken hebben, heeft inkomen een verband met het geslacht van de respondent ($r=-0,45$, $p<0,01$) en het geboortjaar ($r=-0,37$, $p<0,01$). Dit betekent dat mannen meer verdienen dan vrouwen en dat oudere mensen meer verdienen dan jonge. Bij deze variabele is een verband met de wil om instructeur te worden afwezig ($r=0,11$, $p=0,51$). Bij de vraag of korting een belangrijk voordeel is van het instructeurschap zitten meerdere verbanden, maar hier is geen probleem met de multicollineariteit. Er is wel een significant verband met geboortjaar ($r=0,36$ en $p<0,01$), die aangeeft dat des te jonger een respondent is, deze de korting belangrijker vindt. Ook hier is een verband met de wil om instructeur te worden niet significant ($r=-0,22$, $p=0,13$).

Affectie

Affectie wordt in deze scriptie gemeten met twee verschillende variabelen: met de vraag of mensen een relatie hebben en de score op een eenzaamheidschaal. Geen van deze twee hebben een significante relatie met de wil om instructeur te worden. De scores zijn respectievelijk (relatie) $r=0,22$, $p=0,12$ en (eenzaamheid) $r=-0,11$, $p=0,45$. Verder heeft de vraag of iemand een relatie heeft een verband met geboortjaar. Des te jonger, des te kleiner de kans dat iemand een relatie heeft ($r=0,37$). De vraag of iemand een relatie heeft, heeft ook verband met de eenzaamheid ($r=-0,29$, $p<0,05$), mensen met een relatie zijn dus minder eenzaam.

Status

Of iemand zijn Status makkelijk zou kunnen ophogen door het worden van instructeur is bekeken met drie vragen. Eerst werden de vragen gesteld wat iemands opleiding was, of hij een leidinggevende functie heeft en ten slotte wat zijn inkomen per maand is. Hier is geen significant verband met de wil van mensen om instructeur te worden ($r=-0,02$, $p=.91$; $r=-0,15$, $p=0,34$; $r=0,11$, $p=0,51$). Ook tussen de variabelen voor Status zijn geen significante variabelen gevonden. Slechts tussen de variabelen en de controlevariabelen werden significante verbanden gevonden. Dit waren “een leidinggevende baan” en geboortjaar ($r=0,31$, $p<0,05$), wat aangeeft dat ouderen vaker een leidinggevende functie hebben. Zoals eerder besproken zit hier een verband tussen inkomen en geslacht.

Als we de afhankelijke variabele van hypothese 2.7 erbij betrekken (serieuzer door andere instructeurs worden genomen), dan kan tussen de relevante variabelen geen significante samenhang worden gevonden. Gevonden verbanden waren erg klein ($r<0,11$) en niet significant ($p>0,35$). Ook waren er geen verbanden tussen deze vraag en de controlevariabelen.

Gedragsbevestiging

Uit het onderzoek bleek dat mensen die het als een voordeel zagen om als instructeur iets voor de vereniging terug te kunnen doen, jonger waren ($r=0,32$, $p<0,01$) en eerder instructeur wilden worden ($r=0,36$, $p<0,05$). Het verband tussen de wil om instructeur te worden en deze operationalisatie van Gedragsbevestiging komt overeen met hypothese 2.10.

4.2 Toetsen

In deze paragraaf worden de hypothesen getoetst die in het hoofdstuk Methoden zijn uitgewerkt. Deze paragraaf wordt opgesplitst in een gedeelte voor de Kostbare Signalen Theorie en een gedeelte voor de Sociale Productiefunctie. Deze deelparagrafen zijn gestructureerd aan de hand van de hypothese volgorde.

4.2.1 Relaties tussen Status, bekendheid en instructeurniveau

Voor de Kostbare Signalen Theorie zijn vier hypothesen gemaakt, waarvan een hypothese op twee manieren getoetst wordt. Van de hypothesen over de bekendheid van de respondent zijn er twee die qua variabelen tezamen getoetst zouden kunnen worden. Dit zijn: “Des te hoger het instructeurniveau, des te bekender is de persoon. (1.1)” en “Des te hoger de activiteit van de instructeur, des te bekender is de persoon.(1.2)” Ook de hypothesen over de Verenigingstatus kunnen worden samengenomen in een toets. Het grote probleem bij het samen toetsen van deze twee keer twee hypothesen is dat slechts de AKI's en KI's (N=18) hebben ingevuld hoeveel cursussen en weekenden zij hebben geholpen. Dit zorgt ervoor dat informatie van niet-instructeurs niet wordt gebruikt. Hierdoor zullen de hypothesen per stuk getoetst worden. Voor hypothesen 1,2 en 1,4 zorgt dit er voor dat een regressieanalyse niet gedaan kan worden. In plaats hiervan is gekozen voor het gebruik van correlaties uit tabel 4,1. In Tabel 4,3 wordt hypothese 1.1 (Des te hoger het instructeurniveau, des te bekender is de persoon) getoetst³. Het eerste model bekijkt de invloed van de controlevariabelen op de bekendheid. In model twee wordt het instructeurniveau toegevoegd. In deze tabel is te zien dat instructeurniveau met een B van 11,00 en een significantie van minder dan 0,01 een significante uitwerking op de Status heeft. Dus instructeurniveau heeft een positief effect op de bekendheid. Daarmee wijst deze toets in de richting van het aannemen van de hypothese.

Tabel 4,3
Invloed instructeurniveau op bekendheid

	b-waarden	
	Model 1	Model 2
constant	-432,82	-338,61
Geslacht (man=1)	-11,41	-4,23
Geboortejaar	0,24	0,18
Instructeurniveau		11,00**
R ²	0,05	0,20
ΔR ²		0,15**
N		76

* significant op 0,05

** significant op 0,01

Naast een regressieanalyse, is deze hypothese twee keer onderzocht via een Wilcoxon Signed Ranks Toets. Dit is aangezien dat de analyse die gedaan is, haar waarde ontleent aan

³ Deze toets is voor de volledigheid ook uitgevoerd met de persoon die 150 mensen kende. Zonder de aanpassing van de hoeveelheid mensen die hij kende is er geen verschil met deze toets waarbij zijn hoeveelheid kennissen teruggebracht is tot 110. Daar deze respondente ook AKI was, was een andere theoretische uitkomst ook niet verwacht.

een assumptie dat bekende mensen meer mensen kennen. In de onderstaande toetsen wordt deze assumptie niet gemaakt, waardoor de hypothese betrouwbaarder getoetst kan worden.

De Wilcoxon Signed Ranks Toets is een toets die minder respondenten nodig heeft dan de T-toets. De gedachte achter deze toets is dat de scores per respondent op volgorde van hoog naar laag gezet worden en de antwoorden dus als ordinaal worden beschouwd. De oplopende scores van de instructeur worden vervolgens naast de oplopende scores van de niet-instructeur gelegd. Per score paar wordt vervolgens gekeken welke score het hoogst is. Als de instructeur boven een bepaald percentage de hoogste score per vergelijkingspaar heeft behaald, geeft de toets aan dat de er een verschil is tussen de gemiddelden. (van Peet et al 1997)

In tabel 4,4 en 4,5 staan de uitkomsten van deze toetsen. In Tabel worden de uitkomsten van de toets gegeven waarbij de instructeur tegenover degene zonder eigenschappen wordt gezet. Zonder eigenschappen betekent hier dat die persoon geen vrijwilliger, instructeur of goede klimmer is. Het voordeel van deze vergelijking is dat overige activiteiten die mogelijk ook een Kostbaar Signaal kunnen zijn, worden uitgesloten. In Tabel 4,5 worden de scores van alle instructeurs (dus degene die instructeur is en degene die instructeur en vrijwilliger is) vergeleken met de scores van alle niet-instructeurs (de goede klimmer, de vrijwilliger en degene zonder de genoemde eigenschappen).

In de tabellen is te zien dat instructeurs bekender zijn dan niet instructeurs (respectievelijk 2,86 tegen 1,23 en 2,69 tegen 2,21 waarbij 5 het bekendst is). In beide toetsen zijn de resultaten significant ($<0,01$ en $<0,05$), waardoor deze twee toetsen in dezelfde richting wijzen als de regressieanalyse. Samen met de regressieanalyse betekent dit dat naarmate het instructeurniveau hoger is, zij bekender zijn. Dit betekent dat hypothese 1.1 aangenomen kan worden.

Tabel 4,4

Bekendheid instructeur tegen bekendheid niet-instructeur

X Bekendheid instructeur (5= meest bekend)	2,86
Y Bekendheid niet-instructeur	1,23
X>Y	12
X=Y	0
X<Y	0
Z-score	3,18
Significantie	0,01

Tabel 4,5

Bekendheid alle Instructeurs tegen bekendheid alle niet-instructeurs

X Bekendheid instructeur (5= meest bekend)	2,69
Y Bekendheid alle niet-instructeurs	2,21
X>Y	8
X=Y	1
X<Y	4
Z-score	-2,01
Significantie	0,04

Hypothese 1.2 (*Des te hoger de activiteit van de instructeur, des te bekender is de persoon*) is niet getoetst doormiddel van een regressieanalyse. Een regressieanalyse zou in verband met de meetniveaus het meest gangbaar zijn, maar gezien de hoeveelheid respons op

de vragen over activiteit is dit niet mogelijk. Op de vraag hoeveel weekenden een instructeur is meegeweest hebben 17 respondenten een antwoord gegeven. 16 respondenten hebben de vraag beantwoord hoeveel cursussen ze hebben gegeven. Met deze hoeveelheid respondenten is een normaalverdeling, zeker met drie onafhankelijke variabelen, zeer onwaarschijnlijk. Alternatieven voor regressieanalyses zijn non-parametrische toetsen en het doen van een correlatieanalyse. Beide hebben het nadeel dat slechts twee variabelen aan elkaar gekoppeld kunnen worden. Een correlatieanalyse benut echter het meetniveau van de variabelen beter dan een non-parametrische toets. Voor het toetsen van deze hypothese wordt daarom gebruik gemaakt van tabel 4,1.

In de tabel is te zien dat er een significante samenhang bestaat tussen het kennen van iemands naam en de activiteit (hoeveelheid weekenden op bekendheid 0,54 $p < 0,05$ en hoeveelheid cursussen gegeven 0,54 $p < 0,05$). Op basis van deze gegevens is een grote samenhang te zien in de goede richting. Als instructeurs vaker cursussen geven of meegaan op weekenden zal dat hun bekendheid vergroten. Deze uitkomst geeft aan dat hypothese 1.2 aangenomen kan worden.

Voor het toetsen van hypothese 1.3 (*Des te hoger het instructeurniveau, des te hoger de Status binnen de vereniging*) is gebruik gemaakt van de regressieanalyse waarvan in tabel 4,6 een samenvatting staat.

Tabel 4,6

Invloed instructeurniveau op verenigingstatus

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	-59,67	-55,78
Geslacht (man=1)	-0,73	-0,27
Geboortejaar	0,03	0,03
Instructeurniveau		0,59**
R ²	0,09	0,2
ΔR ²		0,11**
N		58

* significant op 0,05

** significant op 0,01

De enige significante score die uit deze toets kwam is die van instructeurniveau ($B=0,59$ $p=0,02$). Dit betekent dat de instructeurstatus een significante positieve invloed heeft op de Verenigingstatus, waardoor hypothese 1.3 aangenomen wordt.

Voor hypothese 1.4 (*Des te hoger de activiteit van de instructeur, des te hoger is de status binnen de vereniging*) geldt hetzelfde als voor hypothese 1.2, namelijk dat er voor de toetsing met een regressieanalyse te weinig respondenten zijn. Tabel 4,1 geeft aan dat er een samenhang is tussen Verenigingstatus en instructeurniveau ($r=0,38$, $p < 0,01$). Ook is er een samenhang tussen Verenigingstatus en de hoeveelheid weekenden dat iemand is meegeweest ($r=0,58$ $p < 0,05$). Een samenhang tussen de hoeveelheid cursussen die men heeft gegeven en Status is niet significant ($r=0,40$ $p=0,15$). Er kan dus niet worden dat elke vorm van activiteit van instructeurs invloed heeft op Status.

4.2.2 Resultaten Sociale Productie Functie

Om deze theorie te toetsen zijn elf hypothesen gemaakt. Deze elf hypothesen zijn in vijf regressieanalyses getoetst. De voornaamste reden om hiervoor te kiezen was de grootte van de groep mensen die antwoord heeft gegeven op de vraag hoe graag ze instructeur wilden worden (N=50). Er is uitgegaan van de vuistregel dat er per onafhankelijke variabele ten minste tien respondenten aanwezig moeten zijn in de regressieanalyse. Dit omdat een kleinere hoeveelheid dan deze tien geen goede normaalverdeling zal opleveren. Het nadeel van vijf analyses is wel dat de kans op een schijnverband groter wordt. Dit spanningsvlak is echter altijd aanwezig.

Door deze onderverdeling in vijf analyses moesten hypothesen die qua variabelen in dezelfde toets konden worden bekeken, in verschillende analyses worden bekeken. Mochten de hypothesen over Status (hypothesen 2.7 en 2.8) of Comfort (hypothesen 2.3 en 2.4) aangenomen worden, dan zullen nog extra analyses gedaan worden om te kijken of er sprake is van mediatie.

Als eerste worden de hypothesen getoetst die niet te maken hebben met de wil om instructeur te worden, maar met de vraag of korting belangrijk is (hypothese 2.3) en of het belangrijk is om serieuzer genomen te worden door andere instructeurs (hypothese 2.7).

De eerste twee toetsen worden gevolgd door een toets voor de hypothesen over het verband tussen Comfort en de wil om instructeur te worden (hypothese 2.4) en het verband tussen Status en de wil om instructeur te worden (hypothese 2.8). Deze hypothesen worden getoetst met weinig variabelen, zodat bij deze toetsen gekeken kan worden of en hoeverre de controlevariabelen invloed uitoefenen op de wil van respondenten om instructeur te worden. Mochten de controlevariabelen geen invloed uitoefenen op de afhankelijke variabele, dan hoeven ze in verdere analyses niet te worden meegenomen. De tweede reden voor het toetsen van deze twee hypothesen is dat na het toetsen van deze hypothesen duidelijk is of de hypothesen over mediatie (hypothesen 2.5 en 2.9) getoetst moeten worden.

Na deze analyse worden de hypothesen over Stimulatie getoetst (hypothesen 2.1 en 2.2). Deze hypothesen beslaan drie variabelen, welke beter te toetsen zijn als de niet invloedrijke controlevariabelen niet worden meegenomen. In de laatste toets worden de hypothesen voor Affectie en Gedragsbevestiging getoetst (hypothesen 2.6 en 2.10).

Relatie van Inkomen op het belang van onkostenvergoeding

In Tabel 4,7 is te zien dat de modellen een significante verklaringskracht hebben. In het eerste model is alleen het verband tussen de controlevariabelen en het belang van onkostenvergoeding onderzocht. In het tweede is het inkomen als verklarende variabele toegevoegd. De verklaarde variantie is in beide modellen iets boven de 10%. De significantie is niet zoals de theorie aangeeft te verklaren doordat het netto-inkomen per maand invloed heeft, maar omdat de leeftijd een invloed heeft. Des te ouder mensen zijn, des te minder wordt korting op weekenden gezien als een voordeel van instructeurschap. Hypothese 2.3 (*Des te minder mensen verdienen, des te belangrijker vinden ze de korting die ze krijgen.*) is hierdoor niet aangenomen. Doordat deze hypothese niet aangenomen wordt, hoeft niet gekeken te worden naar een directe invloed van de variabelen van algemene Status naar de wil om instructeur te worden. Dit mogelijke verband zou onderzocht worden om te kijken of hypothese 2.3 mogelijk een gevolg was van andere processen. Als hypothese 2.5 getoetst zou worden zonder dat hypothese 2.3 aangenomen was, zou er geen theoretische basis beschikbaar zijn om de resultaten in te plaatsen.

Tabel 4,7

Regressieanalyse van: inkomen op Onkostenvergoeding

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	-53,78*	-54,01*
Geslacht (2=Vrouw)	-0,02	-0,02
Geboortejaar	0,03*	0,03*
Netto-inkomen		-0,00
R ²	0,11	0,11
ΔR ²		0,00
N		59

* significant op 0,05

** significant op 0,01

Relatie van maatschappelijke status op serieuzer genomen worden

In tabel 4,8 wordt hypothese 2.7 getoetst (*Naarmate mensen een lagere opleiding en een lager inkomen hebben zullen ze de status binnen de vereniging van instructeurs als belangrijker voordeel ervaren*) Wederom wordt in het eerste model alleen de invloed van de controlevariabelen op de afhankelijke variabele onderzocht. In het tweede model komen hier de variabelen voor algemene Status bij. De verbanden lopen tegen de verwachting in. Juist mensen met een hogere opleiding, een leidinggevende baan en een hoger netto-inkomen vinden het belangrijker om serieus genomen te worden. Geen van deze verbanden zijn significant. Hierdoor kan hypothese 2.7 niet aangenomen worden. Dit betekent ook dat hypothese 2.9 niet getoetst hoeft te worden. Er is geen verband tussen de variabelen van Comfort en het belang van korting. Dit betekent dat er niet gekeken hoeft te worden of dat afwezige verband een gevolg is van een directe invloed van Comfort op de wil om instructeur te worden.

Tabel 4,8

Regressieanalyse van: Maatschappelijke status op Serieuzer genomen worden

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	-14,5	-20,12
Geslacht (2=Vrouw)	0,1	0,18
Geboortejaar	0,01	0,01
Netto inkomen		0,08
Leidinggevende baan? (2= nee)		-0,11
Opleiding (10= postacademisch)		0,04
R ²	0,02	0,05
ΔR ²		0,03
N		83

* significant op 0,05

** significant op 0,01

Relatie van serieuzer genomen worden en onkostenvergoeding op de wil om instructeur te worden.

In tabel 4,9 wordt de invloed van de controlevariabelen op de wil om instructeur te worden getoetst (model 1), ook wordt de relatie van Status en Comfort getoetst (model 2). Te zien valt dat geslacht een significante relatie heeft met “wil om instructeur te worden.” Dit betekent dat mannen eerder instructeur willen worden dan vrouwen. Het geboortjaar heeft geen significant effect op de wil om instructeur te worden en zal daarom in verdere toetsen niet worden meegenomen.

Voor de relatie tussen Comfort en de wil om instructeur te worden (hypothese 2.4) is geen significant bewijs. Uit de Tabel blijkt dat een onkostenvergoeding de wil om instructeur te worden zelfs verlaagd ($B=-0,65$), al is dit verband niet significant. De relatie tussen Status en de wil om instructeur te worden (hypothese 2.8) is wel in de goede richting ($B=0,48$), maar niet significant. Door deze uitkomst kunnen hypothesen 2.4 en 2.8 niet worden aangenomen.

Tabel 4,9

Regressieanalyse van: Serieuzer genomen worden en onkostenvergoeding op "wil om instructeur te worden"

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	-56,05	-77,72
Geslacht (2=Vrouw)	-1,48*	-1,40*
Geboortjaar	0,03	0,04
Serieuzer genomen worden		0,48
Onkostenvergoeding		-0,65
R ²	0,11	0,20
ΔR ²		0,09
N		46

* significant op 0,05

** significant op 0,01

De relatie van de variabelen van stimulatie op de wil om instructeur te worden.

In tabel 4,10 worden hypothesen 2.1 (*Naarmate mensen meer met de sport bezig willen zijn, is hun wil om instructeur te worden groter.*) en 2,2 (*Naarmate mensen het belangrijker vinden om nieuwe dingen te leren is hun wil om instructeur te worden groter.*) getoetst. Al deze variabelen vallen onder de categorie stimulatie. In deze toets valt op dat geslacht niet meer significant is in het tweede model. Dit kan komen doordat er een klein verschil zit tussen de respondenten in deze groep en die in de groep die in de vorige toets werd gebruikt. Dit verschil kan er voor gezorgd hebben dat het geslacht nu net niet meer significant is ($p=0.053$).

In de tabel is te zien dat “om leren gaan met verantwoordelijkheid” een negatief verband heeft met de wil om instructeur te worden ($B=-0,27$), de overige variabelen die als operationalisatie voor Stimulatie dienen hebben wel een positief verband met de wil om instructeur te worden ($B= 0,32$ en 0.39). Geen van de variabelen zijn significant. De variabelen van Hypothesen 2.1 en 2.2 kunnen daarom niet aangenomen worden.

Tabel 4,10

Regressieanalyse van de variabelen van stimulatie op de wil om instructeur te worden

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	5,30**	3,26*
Geslacht (2=Vrouw)	-1,33*	-1,22
Om leren gaan met verantwoordelijkheid		-0,27
Nieuwe kanten van mezelf ontwikkelen		0,39
Meer met de sport bezig kunnen zijn		0,32
R ²	0,10	0,20
ΔR ²		0,11
N		48

* significant op 0,05

** significant op 0,01

De relatie van de variabelen van Affectie en Gedragsbevestiging op de wil om instructeur te worden.

In Tabel 4,11 worden tenslotte de hypothesen 2.6 (*Naarmate mensen eenzamer zijn en geen relatie hebben, is hun wil om instructeur te worden groter*) en 2.10 (*Naarmate de wil om iets terug te doen voor de vereniging groter is, is ook de wil om instructeur te worden groter*) getoetst. In deze toets is te zien dat "Iets terug kunnen doen voor de vereniging" een significante score heeft ($B=0,62; p<0,01$). Hierdoor kan hypothese 2.10 aangenomen worden. Doordat de operationalisaties van Affectie (Eenzaamheid en de vraag of de respondent een relatie heeft) geen significante scores hadden kan hypothese 2.6 niet aangenomen worden.

Tabel 4,11

Regressieanalyse van: iets terugdoen voor de vereniging, eenzaamheid en relatie op "Wil om instructeur te worden"

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	5,48**	1,93*
Geslacht (2=Vrouw)	-1,42*	-1,39*
Relatie (2= Nee)		0,82
Eenzaamheid		0,11
Iets terug kunnen doen voor de vereniging		0,62**
R ²	0,11	0,28
ΔR ²		0,17*
N		47

* significant op 0,05

** significant op 0,01

4.2.3 Resultaat Sociale Productie Functie tegen Kostbare Signalen Theorie

Voor deze laatste hypothese (3.1: *Mensen met een hoge Status willen minder graag instructeur worden*) is een regressieanalyse gedaan waarbij de instructeurs weggelaten zijn. Dit betekent dat slechts categorieën één en twee van de variabele instructeurniveau meegenomen zijn in deze analyse. Dit zijn de instructeurniveaus “naklimmer” en “zelfstandig klimmer/JAKI/ ADVO,” welke geen instructeur zijn.

Uit tabel 4,12 blijkt dat zowel geslacht als Status significant zijn. Hierbij zorgt een hoge verenigingstatus voor een grotere wil om instructeur te worden ($B=0,19$ $p<0,01$). Hypothese 3.1 kan dus niet worden aangenomen. Ook de alternatieve verwachting dat er geen significant verband is tussen verenigingstatus en instructeurniveau is niet bewaarheid, daar er sprake is van een significant positief verband.

Tabel 4,12

Regressie instructeurniveau van niet-instructeurs op "wil om instructeur te worden"

	B-waarden	
	Model 1	Model 2
Constant	5,71**	2,94*
Geslacht	-1,71*	-1,12
Verenigingstatus		0,19**
R ²	0,17	0,38
ΔR ²		0,21**
N		27

* significant op 0,05

** significant op 0,01

Hoofdstuk 5 Conclusie en Discussie

In dit hoofdstuk zal eerst nog een korte samenvatting gegeven worden van het onderzoek met daarbij de resultaten op de hypothesen. Deze paragraaf wordt gevolgd door de discussie waar gekeken wordt naar de theoretische tekortkomingen en de resultaten op theoretisch niveau. In de derde paragraaf zullen de meettechnische tekortkomingen worden bekeken. Tenslotte zullen in de vierde paragraaf aanbevelingen worden gedaan voor verder onderzoek.

5.1 Samenvatting en Conclusie

In Nederland deed in 2003 60% van de inwoners aan vrijwilligerswerk of informele hulp. Waarom zouden mensen dingen doen waar ze niet zelf beter van worden? In deze scriptie is ervoor gekozen om vrijwilligers te onderzoeken aan de hand van kliminstructeurs. Deze instructeurs zijn vrijwilligers met een zware verantwoordelijkheid. Doordat de investeringen in tijd relatief groot zijn en gevaren mogelijk levensbedreigend, zijn er meer redenen om geen kliminstructeur te worden. Er is vanuit gegaan dat de voordelen groter zijn dan de nadelen, waaruit volgt dat ook de voordelen van het instructeurschap groot zijn. Op basis van grote voordelen was verwachting dat deze beter te meten waren.

Om de beweegredenen voor vrijwilligerswerk te toetsen zijn twee theorieën gebruikt. De eerste is de Kostbare Signalen Theorie (KST), die goed toe te passen bleek op altruïsme (Bliege Bird 2001, Smith et al 2000, 2003). Vrijwilligerswerk is een vorm van altruïsme, maar de KST is hierop nog niet toegepast. Dit maakt het toetsen van deze theorie op kliminstructeurs interessant.

De tweede is de Sociale Productie Functie theorie (SPF) die uitgaat van het streven naar algemeen welzijn en daarmee het doen van vrijwilligerswerk zou moeten kunnen verklaren.

Kostbare Signalen Theorie

De Kostbare Signalen Theorie komt voort uit een evolutionaire benadering. Deze theorie voorspelt dat mensen gedrag vertonen dat blijk geeft van hun goede genen en bereidheid om te investeren in nageslacht. Door een signaal af te geven dat zichtbaar is, veel energie kost en blijk geeft van kwaliteiten krijgt de signaalgever status en wordt deze aantrekkelijker voor mogelijke partners. Gedrag dat daarmee op korte termijn slecht is voor de gever, kan op een langere termijn juist goed zijn. Het signaal heeft zoveel energie gekost dat het als een eerlijk signaal overkomt. Dit afgeven van signalen is onbewust en komt meer uit een gevoel van 'goede dingen doen,' dan dat hierover rationeel wordt nagedacht.

Het zijn van Kliminstructeur is te verklaren vanuit de KST. Kliminstructeurs zijn erg zichtbaar, omdat ze de klim- en zekercursussen geven en de klimweekenden leiden. Om instructeur te worden moeten mensen minimaal een weekend examen doen, het geven van cursussen kost tijd en op weekenden moeten ze overzicht houden over de klimmers die nog niet zelfstandig mogen klimmen. Bovendien lopen instructeurs het risico dat ze aansprakelijk worden gesteld als er iets mis gaat. Het signaal kost dus energie. Kliminstructeurs geven door het geven van instructie ook aan dat ze betrouwbaar zijn en energie willen steken in het opleiden van mensen. Dit zonder dat ze daar zelf beter van worden. Het zijn van instructeur geeft daarmee aan dat de instructeur over goede kwaliteiten beschikt.

Sociale Productie functie

De tweede theorie die getoetst is, is de Sociale Productie Functie theorie (SPF). De Sociale Productie Functie theorie is in tegenstelling tot de KST een theorie die er van uitgaat dat gedrag een gevolg is van een (beperkte) rationele afweging. De mens streeft naar algemeen welzijn. Om dit welzijn te verkrijgen moeten vijf doelen zo goed mogelijk vervuld worden. Binnen de theorie bestaat de mogelijkheid om het ene doel te substitueren met een ander doel. Deze substitutie is echter niet volledig en wordt moeilijker naarmate het verschil in vervulling tussen de doelen groter is. Een weinig vervuld doel zal eerder aangepakt worden dan een doel dat al bovengemiddeld vervuld is.

Hoewel deze theorie niets specifiek zegt over vrijwilligerswerk is aannemelijk dat het doen van vrijwilligerswerk mogelijkheden geeft om de vijf doelen te verwezenlijken.

- Het Comfort van instructeurs wordt hoger doordat ze makkelijker mee kunnen op weekend.
- Ze leveren zowel fysieke als mentale inspanningen die goed zijn voor de Stimulatie.
- Ze leren vertrouwen en samenwerken met andere instructeurs waardoor ze hoger scoren op Affectie.
- Ze kunnen iets wat niet iedereen kan wat niet iedereen kan zodat hun Status stijgt
- Ze doen iets wat belangrijk is in de ogen van de verenigingsgenoten waardoor ze ook hoger scoren op Gedragsbevestiging.

Vraagstelling:

Juist de rationele inslag van de SPF theorie in tegenstelling tot de KST met zijn onbewuste besluitvorming, maakte het interessant om ook deze theorie te toetsen.

Deze theorieën leidden tot de volgende vraagstelling:

Waarom doen mensen vrijwilligerswerk? In hoeverre is dit te verklaren vanuit de Sociale Productie Functie (SPF) en de Kostbare Signalen Theorie (KST)?

Om deze vraag te beantwoorden is er een online onderzoek gedaan onder twee regio's van de Nederlandse Klim en Bergsport Vereniging en twee klimverenigingen. Deze regio's en verenigingen gebruiken dezelfde instructeurs. Deze typen van vrijwillige kliminstructeurs zijn het meest voorkomend in Nederland. Met het gebruiken van deze groep voor dit onderzoek konden er naast antwoorden op theoretische vragen, ook praktische problemen onderzocht worden. Een voorbeeld van zo'n praktisch probleem is het (dreigende) instructeurtekort bij deze verenigingen. Uiteindelijk leverde het onderzoek 92 respondenten op.

Resultaten Kostbare Signalen Theorie

Om de KST te toetsen is gebruik gemaakt van de toetsbare eigenschappen van het signaal. Hypothese 1.1 toetste of het zijn van instructeur de bekendheid vergrootte. Dit was het geval. Des te hoger het instructeurniveau, des te groter de bekendheid van de personen was. Ook de activiteit van de instructeurs die in hypothese 1.2 werd getoetst had een positief gevolg voor de bekendheid.

Naast de bekendheid van instructeurs is ook de status van instructeurs gemeten (hypothesen 1.3 en 1.4). Uit deze toetsen bleek dat een hoger instructeursniveau leidde tot een hogere verenigingstatus. Het verband tussen activiteit en Status was niet geheel significant. Er was een significant verband tussen de hoeveelheid weekenden die een instructeur was meegeweest en zijn status. De hoeveelheid cursussen die een instructeur had gegeven kon met een significantie van 0,15 niet worden aangenomen. Een nadeel bij deze toets was dat slechts 16 respondenten gebruikt konden worden. De correlatie tussen het aantal gegeven cursussen en de Status was 0,40 wat aannemelijk maakt dat met meer respondenten dit verband wel significant zal zijn.

Doordat de getoetste eigenschappen (hypothesen 1.1 en 1.4) allen zijn aangenomen, is aan te nemen dat het zijn van kliminstructeur en daarmee ook vrijwilligerswerk goed te beschouwen is als een Kostbaar Signaal. De Kostbare Signalen Theorie gaat niet expliciet in op de mogelijkheid om signalen in verschillende sterktes af te geven. Wel kunnen twee van de eigenschappen in verschillende sterktes worden afgegeven. Zowel de zichtbaarheid als de kosten bij het afgeven van een signaal kunnen variëren. Op basis van de onderzoeksresultaten bij de hypothesen die de activiteit maten (1.2 en 1.4) is aannemelijk dat activiteit de sterkte van het signaal kan beïnvloeden.

Resultaten Sociale Productie Functie theorie

Om de SPF theorie te toetsen is gebruik gemaakt van de vijf doelen die volgens deze theorie ieder persoon zou moeten nastreven. Deze doelen zijn: Comfort, Stimulatie, Affectie, Status en Gedragsbevestiging. Per doel is gekeken of mensen dit een reden vonden om instructeur te worden. Daarnaast werd er bij Status en Comfort gekeken of de mate waarin mensen de doelen buiten de klimsport hadden vervuld nog iets uitmaakte. Dit laatste om mogelijk mediërende verbanden te kunnen toetsen.

Voor het doel Status werd gekeken of mensen het een voordeel vonden om serieuzer genomen te worden door andere instructeurs (hypothese 2.8). Daarnaast werd gekeken of er een verband was met de Status die iemand al buiten de vereniging om had (hypothese 2.7). De SPF voorspelt dat doelen die nog weinig vervuld zijn, belangrijker zijn om te vervullen. De verwachting was dat iemand met een lage status buiten de vereniging om een mogelijke statusstroom belangrijker zou vinden dan iemand die van zichzelf al veel status heeft. Deze hypothesen konden niet worden aangenomen. De richting van de resultaten van de toets voor hypothese 2.7, was tegenovergesteld aan de verwachte richting. Hoewel de resultaten niet significant waren, wijzen de resultaten in de richting van een groter belang van het krijgen van status als men al veel status heeft. Uit de toets voor hypothese 2.8, die bekijkt of mensen het een voordeel van instructeurschap vinden als ze serieuzer genomen worden door andere instructeurs, bleek dat de resultaten in de goede richting wezen, maar niet significant waren. Samen met de toets voor het belang van Comfort verklaarde de toets slechts 9% van de wil om instructeur te worden.

Bij het toetsen van de invloed van Comfort is gekeken naar de hoeveelheid Comfort die men van zichzelf al had. Ook hier was de verwachting dat een weinig vervuld doel zou leiden tot een groter belang om dit doel te vervullen. Een laag eigen Comfort zou zo leiden tot een groter gehecht belang aan het Comfort voordeel van het instructeurschap (hypothese 2.3). In de toets bleek dit verband geheel afwezig. Ook een significante invloed van Comfort als reden om instructeur te worden werd niet gevonden. De uitkomsten uit deze toets gaven zelfs een licht negatief verband tussen Comfort en de wil om instructeur te worden.

Van de acht andere hypothesen die voortvloeiden uit de SPF is slechts één hypothese aangenomen. Wegens de niet significante resultaten met betrekking tot de doelen Comfort en

Status werden de hypothesen die moesten controleren voor mediatie niet uitgevoerd. Van de doelen Affectie en Stimulatie kon niet worden bewezen dat ze invloed hadden op het worden van instructeur.

Het doel Affectie werd direct gemeten met een vragenschaal over eenzaamheid en de vraag of mensen een relatie hadden. Op basis van de theorie werd verwacht dat eenzame mensen liever instructeur werden dan niet eenzame mensen, maar dit kwam niet uit de analyse.

Bij het doel Stimulatie werd bij hypothese 2.2 (Naarmate mensen het belangrijker vinden om nieuwe dingen te leren is hun wil om instructeur te worden groter) bij een van de variabelen zelfs een negatief verband gevonden terwijl de theorie de voorspelling gaf dat dit een positief verband zou moeten zijn.

Tenslotte kon het belang van het doel Gedragsbevestiging wel worden bewezen (hypothese 2.10). Dit doel, wat gemeten werd door de vraag of potentiële instructeurs het voor de vereniging deden, bleek een significante invloed te hebben op de bereidheid van iemand om instructeur te worden.

Uiteindelijk hebben de toetsen voor de vijf doelen van de SPF theorie een wisselend beeld opgeleverd. Het doel Gedragsbevestiging bleek als enige van de vijf doelen significante invloed te hebben op de wil om instructeur te worden. Comfort daarentegen had een (niet significant) negatief verband met deze wil. De operationalisaties voor Stimulatie leverde een verschillend beeld op wat ook geen significante resultaten opleverde. Hoewel Status een, niet significant, positief verband had met de wil om instructeur te worden, bleek dat de noodzaak voor mensen om serieus genomen te worden door andere instructeurs groter werd als de eigen status groter was. Ook dit verband was niet significant, maar dat alledrie van de verklarende variabelen voor status eenzelfde richting aangaven geeft geen steun voor de SPF theorie.

Deze uitkomst impliceert dat vrijwilligerswerk niet elk doel uit de SPF theorie dient. Het kan betekenen dat vrijwilligerswerk vooral gedaan wordt voor een positieve feedback van anderen, een mogelijke vervulling van andere doelen zouden daar als bijkomstigheid in meegenomen kunnen worden of zelfs schade van kunnen hebben. Dit suggereert dat het doen van vrijwilligerswerk meer als investering gezien wordt voor het vervullen van een doel, dan een manier om alle vijf doelen te verwezenlijken.

5.2 Discussie

Wat hebben de resultaten van de toetsing van de hypothesen voor invloed op het antwoord van de vraagstelling? In hoeverre wordt vrijwilligerswerk verklaard door deze theorieën? Zijn er mogelijk andere verklaringen?

Kostbare Signalen Theorie

Vrijwel alle hypothesen van de KST zijn aangenomen. Alleen de hypothese die activiteit van instructeurs aan verenigingstatus probeerde te koppelen moest worden afgewezen wegens een niet significant resultaat. Er is echter wel een goede kans dat met een groter aantal respondenten deze hypothese wel aangenomen kan worden. De correlatie was met een N van 16 en 17 namelijk $r=0,40$ $p=0,15$. De overige drie hypothesen werden aangenomen.

Zoals in de samenvatting en conclusie gemeld is op basis van deze hypothesen waarschijnlijk dat het zijn van vrijwilliger als een Kostbaar Signaal kan worden opgevat. Is er met de beperkingen van de hypothesen of op basis van de uitkomsten daarop ook een andere conclusie te trekken?

Een zwak punt van de hypothesen over bekendheid (1.1 en 1.2) was de aanname dat mensen die zelf veel mensen kennen ook door meer mensen gekend worden. Deze aanname was echter noodzakelijk omdat bij de regio's niet te achterhalen was welke mensen elkaar kenden. Om de kracht van deze assumptie te toetsen is de hypothese die voorspeld dat de bekendheid een positief verband houdt met het instructeurniveau (hypothese 1.1) op twee verschillende manieren getoetst. Zowel de toets met de assumptie als de toets zonder de assumptie hadden dezelfde richting en waren ook significant. Omdat de toetsmethoden echter verschillend waren kon de kracht van de assumptie niet worden afgeleid.

Gezien de overeenkomst tussen de verschillende toetsen van hypothese 1.1 is te verdedigen dat ook de uitkomst van hypothese 1.2 (die voorspelde dat actieve instructeurs bekender waren) hetzelfde zou zijn als er geen gebruik gemaakt zou worden van de assumptie.

Hypothese 1.2 en 1.4 keken in hoeverre de activiteit van de instructeurs bepaald hoe bekend ze zijn (hypothese 1.2) of hoeveel status ze hebben (hypothese 1.4). De voorspelling was dat hier een positief verband tussen zat. Wegens een klein aantal respondenten (N is 16 en 17) konden de instructeurstatus en de activiteit niet met een regressieanalyse getoetst worden. Deze kleine hoeveelheid respondenten heeft twee gevolgen gehad.

Het eerste gevolg is dat een samenhang middels de correlatie moest worden bepaald. Deze vorm van analyse meet de overlap tussen het instructeurniveau en de activiteit op bekendheid of status echter niet. Ondanks dat deze toets de interactie tussen activiteit en instructeurniveau niet heeft gemeten suggereert de sterke positieve correlatie tussen activiteit en status en activiteit en bekendheid dat activiteit een grote rol speelt. Deze invloed van activiteit geeft aan dat het afgeven van een Kostbaar Signaal niet een aan/uit knop is, maar verschillende sterktes kan hebben.

Het tweede gevolg is dat de samenhang tussen activiteit en status waarschijnlijk niet significant is door het lage aantal respondenten. Hoewel de significantie in deze toets 0,15 is, is het positieve verband wel sterk. Met een groter aantal respondenten had deze hypothese waarschijnlijk wel aangenomen kunnen worden.

De hypothese van de KST die het meest door de data gesteund werd is tenslotte hypothese 1.3. De theorie gaat er vanuit dat als er aan de eisen van een Kostbaar Signaal is voldaan, de status van een persoon wordt verhoogd. Hypothese 1.3 heeft deze statusstename

getoetst en uit deze toets bleek dat 11% van de verenigingstatus wordt verklaard door het instructeurniveau.

Er is een mogelijkheid dat Status en de bekendheid wel stijgen door het worden van instructeur en de activiteit van deze persoon, maar dat dit het gevolg is van andere processen. De verhoogde status van instructeurs kan het gevolg zijn van een ander proces. Ook de SPF theorie geeft dit resultaat als mogelijkheid. Hypothese 1.3, die voorspelt dat het instructeurniveau positief samenhangt met de status, kan niet uitsluiten dat dit het gevolg is van een bewust proces. Hypothese 2.7 en 2.8, die voor de SPF kijken of status een reden is om instructeur te worden, geven een aanwijzing dat er geen sprake is van een bewust proces. Deze twee hypothesen konden niet worden aangenomen wegens een te hoge significantie. Het niet kunnen aannemen van deze hypothesen geeft een argument voor het bestaan van een onbewust verband tussen vrijwilligerswerk en status.

Ook de grotere bekendheid van instructeurs zou in een ander licht gezet kunnen worden. Geargumenteed kan worden dat bekendheid geen doel op zich is, maar het gevolg van het instructeurschap. Kliminstructeurs geven instructie en zijn zo simpelweg meer zichtbaar. Dat bekendheid een toevallig gevolg is van de instructeurfunctie in plaats van een reden om dit te worden is met dit onderzoek moeilijk te ontcrachten.

Om de bekendheid onder te brengen in de theorie zou het eigenlijke doel van de theorie getoetst moeten worden. Het uiteindelijke doel van de theorie is het krijgen van zoveel en zo goed mogelijk nageslacht. Bliege Bird et al (2003) hebben om dit te meten de kwaliteit van de partners bekeken. Uit hun onderzoek bleek zowel dat de kwaliteit als de kwantiteit van de partners hoger was.

Hoewel het meten van de kwaliteit en kwantiteit van partners in een postindustriële samenleving moeilijker te meten is dan in een jager/verzamelaar of landbouw samenleving, zal er in de paragraaf vervolgonderzoek een aantal mogelijkheden gegeven worden. Omdat de hoogte van de status in onderzoeken over de Kostbare Signalen Theorie een onmisbare rol speelt, kan verdedigd worden dat ook bekendheid daardoor in dit licht kan worden gezien.

Naast dat de KST alledaagse verschijnselen in een ander daglicht zet, beweert de theorie ook dat deze koppeling slechts op een onbewust niveau aanwezig is. Deze onbewuste koppeling maakt het moeilijker om andere theorieën uit te sluiten.

Mensen zullen vaak bewust nagedacht hebben als ze vrijwilligerswerk gaan doen, dit lijkt in tegenspraak met deze onbewustheid. De KST laat ruimte voor een rationeel proces. Niet het gehele proces zal afhankelijk zijn van de onbewuste wil om een signaal af te geven. Per persoon zullen er zeker rationele grenzen gesteld worden aan het afgeven van signalen. Dit omdat tijd en geld niet onuitputtelijk zijn. Mensen hebben tenslotte de vrijheid om tegen hun gevoel in te gaan (Dawkins 1976). De drang om vrijwilligerswerk te doen komt daarmee van de Kostbare Signalen Theorie, maar de energie die dit kost moet wel binnen een rationeel kader passen. Een voorbeeld is dat het tijdens het schrijven van een scriptie leuk is om vrijwilligerswerk te doen, maar dat rationeel afgewogen moet worden of dit de scriptie geen schade doet. Op basis van de ernst van deze schade wordt besloten of het vrijwilligerswerk gedaan wordt.

SPF

Voor de SPF is in dit onderzoek minder steun gekomen. Dit kan drie mogelijkheden hebben. De eerste mogelijkheid is dat de doelen van de SPF theorie niet goed zijn geoperationaliseerd. Het is de eerste keer dat de SPF theorie gekoppeld werd aan vrijwilligerswerk. De toepassing van de theorie gaf daarom een aantal mogelijkheden. De vijf doelen zijn op een zeer abstract niveau geschreven. Op praktisch niveau is de grens tussen het ene en het andere doel echter

niet altijd hard te trekken. Inkomen is bijvoorbeeld een manier om Comfort te kunnen krijgen, maar beïnvloed ook de Status. Ook van Bruggen (2001) geeft aan dat het operationaliseren van de theorie moeilijk is.

Vooraf bij de doelen Status, Gedragsbevestiging en Comfort zijn op het gebied van de operationalisatie verbeteringen aan te brengen. Comfort is door meer variabelen te beïnvloeden dan alleen de korting die gegeven wordt voor weekenden. Ook het gemak waarmee een instructeur zich op kan geven zal Comfort kunnen geven. Comfort is echter een breed begrip. Een huis kan comfort geven, maar ook een lekker koekje. Hoeveel Comfort een huis geeft tot het koekje zal per persoon en over tijd verschillend zijn. Voor het optimaal meten van Comfort zullen daarom een groot aantal aspecten meegenomen moeten worden. Gezien de beperkte hoeveelheid vragen is het belang van de onkostenvergoeding wel de meest kwantificeerbare operationalisatie van Comfort.

Als operationalisatie van het voordeel van Status voor het instructeurschap is gekozen om te kijken of het belangrijk is dat andere instructeurs je serieuzer nemen. Naast deze vraag is ook aannemelijk dat anderen een instructeur serieuzer nemen. Het is wel de vraag of het veel belangrijker is om door andere instructeurs serieuzer genomen te worden dan door gewone mensen.

Bij Gedragsbevestiging had ten slotte een extra vraag over de omgeving van de respondent gesteld moeten worden. Met de vraag of het fijn is om iets terug te kunnen doen voor de vereniging, is de positieve feedback vooral overgenomen door de vereniging, terwijl dit begint bij andere personen.

Ondanks dat de SPF theorie grondiger getoetst had kunnen worden, is er met de hoeveelheid vragen over de SPF een behoorlijk deel van de theorie afgedekt. Alleen bij Gedragsbevestiging en Status hadden een of twee extra vragen onduidelijkheid kunnen wegnemen.

De tweede mogelijke verklaring voor de uitkomsten van de SPF theorie is dat vrijwilligerswerk niet elk doel dient. Dit zou niet betekenen dat de theorie niet klopt, maar dat mensen slechts specifieke doelen zouden willen bereiken met het doen van vrijwilligerswerk. In dit geval zou het betekenen dat een tekort van Gedragsbevestiging opgevuld wordt door het zijn van instructeur. Het zijn van instructeur kan daarbij echter wel negatieve gevolgen hebben voor de vervulling van andere doelen. Op theoretisch niveau zou dit er op wijzen dat de mens per actie kijkt welke doelen vervuld kunnen worden, mogelijk te koste van andere doelen. Vrijwilligerswerk zou hier de gedragsbevestiging verhogen, terwijl bijvoorbeeld werk een investering zou kunnen zijn voor het vervullen van de Status. Als vrijwilligerswerk slechts invloed heeft op een deel van het algemeen welzijn, dan kan het wel informatiever zijn om gebruik te maken van de vragenlijst van de Functionele Analyse. Dit omdat er door deze theorie een vragenlijst ontwikkeld is die toegespitst is op vrijwilligerswerk en deze theorie redelijk te integreren is in de Sociale Productie Functie theorie.

Een derde mogelijkheid is dat de theorie niet klopt.

Met de data uit dit onderzoek is het moeilijk te concluderen dat de SPF theorie niet klopt. De vijf doelen van de SPF zijn abstract en met elkaar verweven. Dit zorgt voor een uitkomst die altijd onder een of meerdere doelen ingedeeld kan worden. Een gevolg is dat veel acties onder deze theorie vallen, maar ook dat de kracht van de theorie afneemt. Uit dit onderzoek is te concluderen dat mensen voor de Gedragsbevestiging wel instructeur willen worden. Waarom dit Gedragsbevestiging is en niet Comfort laat zich moeilijk voorspellen of verklaren. Met de verwevenheid van de doelen op operationeel niveau wordt deze verklaring of voorspelling zelfs nog moeilijker.

KST en SPF theorie

In de twee voorgaande paragrafen is beargumenteerd dat de hypothesen van de KST in drie van de vier gevallen aangenomen zijn en dat de hypothesen van de SPF op één na niet aangenomen konden worden. Bij de KST werd echter opgemerkt dat er rationele gronden kunnen zijn die de beslissing om vrijwilligerswerk te doen kunnen beïnvloeden. Bij de SPF theorie werd opgemerkt dat deze theorie grondiger getoetst kan worden.

Hoewel de theorieën elkaar niet geheel uitsluiten is er tussen deze twee theorieën toch een punt waarop ze verschillende voorspellingen doen. Dit verschil is getoetst in hypothese 3.1. De uitkomst van deze hypothese was geen steun voor de SPF theorie. De hypothese gaf echter ook geen directe steun aan de KST. De KST gaf de voorspelling dat er geen negatief verband zou zitten voor niet instructeurs tussen de verenigingstatus en de wil om instructeur te worden. Een positief verband voorspelde deze theorie echter niet. De uitkomst uit deze hypothese kan ook vergeleken worden met de uitkomst van hypothese 2.7. Uit de toets van deze hypothese kwam (al was deze uitkomst niet significant) dat mensen met een hoge algemene Status het belangrijker vinden als ze serieus genomen worden door andere instructeurs. Een mogelijke verklaring voor deze uitkomsten kan zijn dat deze mensen al zoveel statusverhogende dingen doen dat zij minder andere mogelijkheden hebben om hun verenigingstatus verder nog te verhogen hebben dan mensen met een lage status. Een andere maar verwante mogelijkheid is dat ze in elk gebied ongeveer dezelfde hoeveelheid status willen hebben.

Het belang van Status wijst dus meer naar de KST, dan naar de SPF theorie. Aannemelijk is daarmee dat het gevoel de primaire beslissing maakt over het doen van vrijwilligerswerk. Gezien de situatie dat er ook voor de SPF steun is (hypothese 2.10 over gedragsbevestiging) en dat de KST de SPF theorie niet geheel uitsluit, kan dit betekenen dat de ratio een soort controle uitvoert op de beslissing van het gevoel. Blijft de beslissing om vrijwilligerswerk te doen binnen een bepaald kader, dan is het goed. Komt het buiten dit kader, dan zal de ratio zich met de beslissing bezig houden.

5.3 Beperkingen onderzoek

Dit onderzoek heeft een paar beperkingen gekend. De grootste beperkingen lagen op het gebied van de techniek en de respons.

De technische beperkingen hadden te maken met het online enquête programma. Deze programma's hebben veel mogelijkheden, maar met een beperkte hoeveelheid middelen, moeten er qua mogelijkheden keuzes gemaakt worden. Het differentiëren van antwoordpaden moest opgelost worden met een noodgreep. Voor de meest verschillende paden moesten aparte vragenlijsten gemaakt worden die met een HTML pagina werden gekoppeld. Koppelingen en aanpassingen zorgden hierbij voor een grotere kans op fouten in de uiteindelijke vragenlijst. Bovendien zorgde de vroege splitsing in paden voor een minder optimale volgorde van vragen.

Een tweede probleem met het vragenlijstprogramma was dat de antwoorden pas aan het eind doorgestuurd werden. Hierdoor zijn veel deels ingevulde enquêtes niet opgestuurd. Dit heeft een negatieve invloed gehad op de responsie.

Mede door beperkingen van het enquêteprogramma was de responsie ook laag. Ook het type vraag dat gesteld werd, werd door een aantal mensen als te persoonlijk ervaren. Deze lage respons heeft ervoor gezorgd dat sommige hypothesen op een andere manier getoetst moesten worden. Ook konden de toetsen minder goed kleine effecten opsporen.

Door de lage responsie is een toets gedaan of de respondenten die gereageerd hebben vergelijkbaar zijn met de totale populatie. Omdat dit onderzoek geen specifieke vragen beantwoordt voor regio Rotterdam, maar antwoord probeert te geven op de algemene vraag waarom mensen vrijwilligerswerk doen, is het niet belangrijk of de respons overeenkomt met de populatie. Een mogelijk verschil is voor dit onderzoek kan wel wijzen op selectieve respons. Dit kan betekenen dat een bepaalde groep stopt met het invullen waardoor een vertekening in de antwoorden kan ontstaan. Hoewel de geslachtsverhouding van regio Rotterdam niet overeen komt met die respons van het onderzoek, is de geslachtsverhouding van de totale respons wel gelijk met de geslachtsverhouding van de gehele NKBV. Als de leeftijd van de respons vergeleken wordt met de leeftijd van de regio's dan komen deze overeen. Nadeel van de Chi-kwadraat toets is dat zelfs bij een geheel gelijke verdeling van geslacht deze toets geen significant geeft dat aangeeft dat de groepen overeen komen. Hierdoor wordt aangenomen dat er geen sprake is van zelf selectie.

5.4 Vervolgonderzoek

In dit onderzoek zijn twee theorieën voor het eerst toegepast op vrijwilligerswerk. Volgende onderzoeken kunnen daarom altijd verbeteringen aanbrengen. Voor de KST zouden kleinere populaties meer gegevens kunnen opleveren. Bij deze populaties kan aan de respondenten makkelijker gevraagd worden of ze andere leden kennen en wat ze van deze mensen vinden. Dit is de beste manier om bekendheid van mensen en hun status te meten.

Ook met betrekking tot de theorie zijn er bij de Kostbare Signalen Theorie nog een aantal aanscherpingen te maken. Een mogelijke toevoeging is de mate van binding die mensen hebben met een groep. Binnen de sociologie is er veel literatuur over binding (oa Oldmeadow et al. 2003, Anderson et al. 2001 en Tidwell 2005). Een mens kan veel Kostbare Signalen afgeven, maar zal ze wegens schaarste van tijd en geld niet allemaal kunnen afgeven. Omdat er zoveel keuzes zijn moet een persoon keuzes maken over wie hij wil bereiken. Tidwell geeft aan dat naarmate de identificatie in een organisatie stijgt personen ook meer bereid zijn om vrijwilligerswerk te doen. Deze uitkomst zou goed met de KST verbonden kunnen worden. Als de Kostbare Signalen Theorie rekening houdt met de binding die iemand heeft met een groep, kan er een betere voorspelling gemaakt worden of mensen bereid zijn om Kostbare Signalen af te geven.

Ook verder onderzoek naar de verschillende sterktes waarin een signaal afgegeven kan worden kan bijdragen aan de theorie. Van de drie voorwaarden waaraan een Kostbaar Signaal moet voldoen zijn er twee die in verschillende sterktes vervuld kunnen worden. Dit zijn de kosten die gemaakt worden en de zichtbaarheid van het signaal.

Als de eerste twee mogelijke aanscherpingen waar zijn dan maakt dit ook ruimte voor concurrentie tussen verschillende signalen. Binnen een klimvereniging kan men namelijk instructeur worden, maar ook lidmaatschap van een commissie is een mogelijkheid. Toekomstig onderzoek kan kijken in hoeverre verschillende signalen verschillende hoeveelheden status opleveren en hoe de keus tussen het afgeven van verschillende signalen gemaakt wordt.

Voor het meten van het uiteindelijke doel van de Kostbare Signalen Theorie zou de kwaliteit van de partner en het nageslacht gemeten moeten worden. In de westerse samenleving is dit moeilijker dan in een jager verzamelaar samenleving. Dit komt omdat er in een westerse samenleving meer keuzes mogelijk zijn dan in een jager/ verzamelaar samenleving. Er kan wel gekeken worden of mensen kinderen hebben of een partner. Ook is een vraag of mensen wel eens gescheiden zijn een mogelijkheid. Als iemand gescheiden is, geeft dit aan dat er met de bereidheid voor investeringen iets niet goed zit. Aan welke van de twee partners dit te wijten is, maakt deze vraag echter niet duidelijk.

Literatuur

- Anderson, C., John, O.P., Keltner, D. & Kring, A.M. (2001). Who Attains Social Status? Effects of Personality and Physical Attractiveness in Social Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 116-132
- Axelrod, R., & Hamilton, D. W. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science*, 211, 1390-1396.
- Axelrod, R., & Dion, D. (1988). The Further Evolution of Cooperation. *Science*, 242, 1385-1390.
- Baal, M. van, & Schmeets, H. (1 december 2003). Webmagazine. *Minder vrijwilligers, meer informele hulpverlening* [on-line]. Available: <http://www.cbs.nl/nl-nl/menu/themas/mens-maatschappij/leefsituatie/publicaties/artikelen/archief/2003/2003-1338-wm.htm>
- Bierhoff, H.W., Klein, R & Kramp, P (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality*, 59, 263-280.
- Bliege Bird, R., Smith, E. A., & Bird, D. W. et al (2001). The handicap principle, Costly Signaling in Human Foraging Strategies. *Behavioural Ecological Sociobiology*, 50, 9-19.
- Bruggen, A.C. van (2001). Individual production of social well-being : an exploratory study [on-line]. Available: <http://dissertations.ub.rug.nl/faculties/ppsw/2001/a.c.van.bruggen/>
- Clary, E.G., Snyder, M., Ridge, R.D., Copeland, J., Stukas, A.A., Haugen, J., & Miene, P. (1998). Understanding and Assessing the Motivations of Volunteers: a Functional Approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1516-1530.
- Cronin, H. (1993). *The Ant and the Peacock*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dawkins, R (1976), *The selfish gene*, (3rd ed.). Amsterdam: Uitgeverij Contact
- Dufour, F.C. & Weijdert, R. (2002). *Bergland, een eeuw Nederlands Alpinisme*. Baarn: Tirion Uitgevers B.V.
- Flynn, F.J. (2003). How much should I give and how often? The effects of generosity and frequency of favour exchange on social status and productivity. *Academy of management Journal*. 46. 539-553.
- Grafen, A. (1990). Biological Signals as Handicaps. *Journal of Theoretical Biology*, 144, 517-546.
- Gurven, M., Allen Arave, W., Hill, K., Hurtado, M. (2000) It's a Wonderful Life": signaling generosity among the Ache of Paraguay. *Evolution and Human Behaviour*. 21. 263-282.
- Hamilton, W.D.(1967 I). The Genetical Evolution of Social Behaviour. I. *Journal of Theoretical Biology*. 7. 1-16.

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

Hamilton, W.D. (1967 II). The Genetical Evolution of Social Behaviour. II. *Journal of Theoretical Biology*. 7. 17-52.

Jensen-Campbell, L.A., Graziano, W.G. & West, S.G.(1995). Dominance, Prosocial Orientation, and Female Preferences: Do Nice Guys Really Finish Last? *Journal of Personality and Social Psychology*. 68, 427-440

De Jong-Gierveld, J. & Kamphuis, F. (1985). The Development of a Rasch-Type Loneliness scale. *Applied Psychological measurement*. 9. 289-299.

Karr, L.B., & Meijs L.C.P.M. (2006). Sustaining the Motivation to Volunteer. in: D. Fetchenhauer, A. Flache, A.P. Buunk & S. Lindenberg (Eds.), *Series of Critical Issues in Social Justice: Solidarity and Prosocial Behavior. An Integration of Sociological and Psychological Perspectives*. New York: Springer .

Kruijt Spanjer, A. (2006). Ontwikkeling en usability-evaluatie van een programma voor het genereren van internetvragenlijsten. Rijksuniversiteit Groningen.

Lindenberg, S. (1992). The method of decreasing abstraction. In Coleman, J.S., Fararo, T.J. (eds.) *Rational Choice Theory, Advocacy and Critique*. Newbury Park: SAGE publications

McAndrew, F. T. (2002). New Evolutionary Perspectives on Altruism: Multilevel-Selection and Costly-Signaling Theories. *Current Directions in Psychological Science*, 11, 79-82.

Ormel, J., Lindenberg, S., Steverink, N., Verbrugge, L.M. (1999). Subjective well-being and social production functions. *Social Indicators Research*. 46, 61-90

Van Peet, A. A. J., van den Wittenboer, G.L.H., & Hox, J.J. (1995). *Toegepaste Statistiek; Beschrijvende Statistieken*. Groningen: Woltersgroep

Oldmeadow, J.A., Platow, M.J., Foddy, M. & Anderson, D. (2003). Self-Categorization, Status and Social Influence. *Social Psychology Quarterly*, 66, 138-152.

Poundstone, W. (1992). *Prisoners Dilemma*. New York City: Anchor books.

Smith, E. A. & Bliege Bird, R. L. (2000). Turtle hunting and tombstone opening. *Evolution and Human Behavior*, 21, 245-261.

Smith, E. A., Bliege Bird, R. & Bird, D. W.(2003). The benefits of costly signalling: Meriam turtle hunters. *Behavioral Ecology*. 14 (1)116-126

Steijns, R (2004) "Welke weg wil de 50-plusser bewandelen," Fontys Economische Hogeschool Tilburg

Tidwell, M.V. (2005). A Social Identity Model of Prosocial Behaviors Within Nonprofit Organizations. *Nonprofit Management & Leadership*, 15, 449-467.

Trivers, R.L. (1971) The evolution of reciprocal altruism, *quarterly review of biology* 46, 35-57

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

't Verlaat (2003) "Op zoek naar de juiste binding," Fontys Economische Hogeschool Tilburg

De Vocht, A.(1999). *Basishandboek SPSS 8&9 voor Windows 95&98*. Utrecht: Bijleveld Press.

Zahavi, A. (1977). Reliability in communication systems and the evolution of altruism. In B. Stonehouse & C. M. Perrins (eds.), *Evolutionary Ecology*, (pp. 253-259). London: MacMillan Press.

Websites:

- <http://www.fsv-friends.nl/>
- www.tilsac.climbing.nl
- www.nkbv.nl

Appendix 1

In deze appendix staan de vragen van het pre-onderzoek met de beschrijvingen daarvan.

tekst	variabele	N	Gemiddel	Standaard dev	
Een instructeur leert beter omgaan met verantwoordelijkheid.	verant	51	2,31	0,99	
Als ik daardoor beter leer omgaan met verantwoordelijkheid, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			52	3,06	1,15
Instructeurs leren veel.	leren	45	2,33	0,85	
Als ik daardoor veel zou leren, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			51	2,02	1,1
Instructeurs zijn goed voor de vereniging.	verenig	44	1,27	0,69	
Als het worden van instructeur goed is voor de vereniging, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			51	2,2	1
Instructeurs doen iets terug voor de vereniging.	terugdoen	44	1,55	0,73	
Als ik daardoor iets terug kan doen voor de vereniging, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			51	2,29	1
Instructeurs leren op een andere manier omgaan met mensen.	anderen	43	3	0,93	
Als ik daardoor op een andere manier leer omgaan met andere mensen, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			50	3,16	1,1
Instructeurs leren nieuwe mensen kennen.	kennen	42	1,98	0,84	
Als ik daardoor nieuwe mensen leer kennen, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	3,29	1,21
Het worden van instructeur is een erkenning door andere mensen.	erkenning	42	2,69	1,14	
Als ik daardoor erkenning krijg van anderen, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	3,55	1,1
Instructeurs worden serieuzer genomen door andere instructeurs.	serieus	42	2,6	0,83	
Als ik daardoor serieuzer genomen word door andere instructeurs, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	3,69	1,1
Instructeurs krijgen erkenning van naklimmers en ADVO's.	erken2	42	2,02	0,75	
Als ik daardoor erkenning krijg van naklimmers en ADVO's, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	3,67	1,11
Instructeurs kunnen anderen iets leren.	mogenleren	42	1,24	0,53	
Als ik anderen iets kan leren, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	1,96	1
U kunt aan anderen laten zien dat u goed genoeg bent om instructeur te worden.	goedgenoeg	42	2,9	1,36	
Als ik aan anderen kan laten zien dat ik goed genoeg bent om instructeur te worden, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	3,61	1,17
Dat klimweekenden minder kosten, is een belangrijk voordeel van het instructeurschap.	kostminder	49	2,43	1,1	
Het is een voordeel voor instructeurs dat ze altijd mee kunnen op weekenden.	altijdmee	49	1,92	0,84	
Het worden van instructeur is een goede manier voor mensen om zich verder te ontplooiën.	ontplooi	42	1,76	0,73	
Instructeurs kunnen nieuwe kanten van zichzelf ontdekken.	ontwik	42	2,14	0,75	
Als ik nieuwe kanten van mezelf kan ontwikkelen, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	2,02	0,78
Het is goed voor de carrière om instructeur te worden.	carriere	49	2,84	1,16	
Als een instructeur per klimweekend 100€ betaald zou worden, dan zou het aantrekkelijker zijn om instructeur te worden.	100euro	49			
			49	1,84	1,12
Als de weekenden niet goedkoper zouden zijn voor instructeurs, dan zou ik niet graag instructeur worden/ zijn.	goedkopr	49	3,65	1,32	
Ik ga liever op klimweekend met mensen die ik ken dan dat ik betaald wordt voor klimweekenden.	betaald	49	2,14	1,1	
Instructeurs kunnen veel met de sport bezig zijn.	bezig	49	2,35	0,97	
Als ik daardoor veel met de sport bezig kan zijn, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	2,65	0,95
Instructeurs leren mensen kennen die goed zijn voor hun carrière.	mencar	42	3,4	0,83	
Als ik mensen zou leren kennen die goed zijn voor mijn carrière, zou dat een reden zijn om instructeur te worden.			49	3,14	1,28

NB: Deze lijst van variabelen is korter dan de lijst op de vorige pagina, omdat alleen het vooral van belang was de samenhang te weten van de redenen om instructeur te worden. De weggelaten vragen maten vooral het belang van de reden op zich. Hierdoor konden onbelangrijke redenen mogelijkwijs uit de uiteindelijke vragenlijst verwijderd worden.

Component Matrix^a

	Component						
	1	2	3	4	5	6	7
verant2	,571	-,291	-,089	-,334	,146	,060	,422
leren2	,267	-,397	,021	,408	,365	,088	,513
vereni2	,329	,283	-,782	,106	,172	-,140	-,016
terugdo2	,412	,328	-,728	,220	-,027	-,140	-,069
andere2	,584	-,327	-,023	,211	-,200	-,453	,113
kennen2	,500	-,135	,312	,060	-,053	-,548	-,323
erkenni2	,550	,083	,016	-,438	,051	,184	-,009
serieus2	,721	-,053	-,045	-,550	-,033	-,063	,032
erken22	,776	,056	,036	-,268	-,120	,141	-,049
mogenle2	,473	-,346	-,169	,287	,278	,420	-,284
goedgen2	,643	,104	-,187	-,005	-,241	,444	,005
kostminder	,502	,469	,251	,259	,035	-,055	-,038
altijdmee	,368	,307	,298	,369	,256	,131	-,166
ontplooi	,289	-,491	,279	,406	,135	,005	,021
ontwik2	,595	-,134	-,179	,164	-,147	-,284	,224
cariere	,482	-,044	,236	,069	-,583	,308	,008
100euro	,082	,540	,122	-,111	,656	,008	,115
goedkopr	,423	,614	,226	,123	-,141	-,184	,094
betaald	,182	,385	,146	,480	-,228	,226	,171
bezig2	,548	-,362	-,078	,038	,256	,039	-,478
mencar2	,538	,125	,453	-,278	,287	-,096	,038

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 7 components extracted.

Appendix 2

De uiteindelijke vragenlijst.

- 1 Vr01 Wat is uw geslacht? Verplicht
1 man
2 Vrouw

Algemeen

- 2 Vr02 Wat is uw geboortjaar? Verplicht
Numerieke invoer

Algemeen

- 3 Vr03 Wat zijn de eerste vier cijfers van uw postcode?
Numerieke invoer

Controle doelgroep

- 4 Vr04 In welk jaar bent u lid geworden van de NKBV of een van haar voorlopers?
(U kunt dit zien aan de eerste twee, drie of vier cijfers van uw lidmaatschapsnummer)

Verplicht
Numerieke invoer

Algemeen

- 5 Vr05 Wat is de voornaamste reden dat u lid bent geworden van de NKBV?
Verplicht

1 Verzekering
2 Hoogtelijn
3 Informatie over bergsport
4 Regio activiteiten
5 Landelijke activiteiten
6 Korting in hutten
7 Anders namelijk
Scriptieklimmers: 8 Cursussen

- 5a Vr05a(box voor invoer van tekst)

Algemeen

- 6 Vr06 Van welke vereniging heeft u het afgelopen jaar de meeste activiteiten bezocht? (voor Friends en TilsAC is dit vraag 7)

1 Friends
2 Nivon Bergsportgroep Rotterdam
3 Nivon Bergsportgroep zuid-oost
4 NijSAC
5 Regio Maashoek
6 Regio Roterdam
7 Regio Noord
8 RSAC
9 Andere bergsportvereniging, namelijk
10 Van geen enkele bergsportvereniging

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

11 TilSAC
12 Regio Midden Brabant
6a Vr06a (box voor invoer tekst)
Tot welke doelgroep behoren ze?

In het tweede gedeelte wordt gevraagd in hoeverre u zich een deel voelt van de vereniging en wat uw binding er mee is.

7 Vr07 Weet u dat u naast landelijk lid ook lid bent van regio Maashoek? (voor Friends en de TilSAC is dit vraag 6)

- 1 ja
- 2 Nee, ga verder met vraag 19

Selectievraag

8 Vr08 Heeft u het afgelopen jaar meegedaan aan een activiteit van Regio Maashoek?

- 1 nee
- 2 ja ... keer

8a Vr08a (box numerieke invoer)

Stage → activiteit

De volgende 7 vragen meten uw binding met uw regio. Er zijn steeds vijf antwoorden mogelijk die variëren van: "Helemaal niet mee eens" tot "Helemaal mee eens"

Helemaal mee oneens = 1

Helemaal eens = 5

- 9 Vr09 Lid zijn van Regio Maashoek is belangrijk voor mij.
- 10 Vr10 Ik zou de term Regio Maashoek lid gebruiken om mijzelf te beschrijven
- 11 Vr11 Ik ben er trots op om Regio Maashoek lid te zijn.
- 12 Vr12 Ik identificeer mij met Regio Maashoek leden als een groep.
- 13 Vr13 Regio Maashoek leden zijn nare mensen. (negatief)
- 14 Vr14 Regio Maashoek leden zijn sportieve mensen. (Positief)
- 15 Vr15 Regio Maashoek leden zijn slechte bergsporters. (Negatief)

Stage → Binding

16 Vr16 Hoeveel wordt u gerespecteerd binnen de vereniging?

- Weinig gerespecteerd = 1
- Heel gerespecteerd = 7

Scriptie → Status (KST)

17 Vr17 Hoe waardevol bent u voor de vereniging?

- Weinig waardevol = 1
- Heel waardevol = 7

Scriptie → Status (KST)

18 Vr18 Hoeveel invloed heeft u in de vereniging?

- Weinig invloed = 1
- Veel invloed = 7

Scriptie → Status (KST)

19 Vr19 Hoeveel bergsporters kent u bij voornaam?

Box met numerieke invoer

Scriptie→ Bekendheid (KST)

20 Vr20 Doet u aan vrijwilligerswerk in de bergsport- of klimwereld? Bent u bijvoorbeeld lid van een commissie of helpt u wel eens met activiteiten?

- 1 Ja
- 2 Nee, ga verder met vraag 23

Scriptie→ Naast Instruc nog ander costly signal? (KST)

21 Vr21 Zo ja, hoeveel tijd besteed u daar gemiddeld per week aan?
Box met numerieke invoer per week

Scriptie→ Naast Instruc nog ander costly signal? (KST)

22 Vr22 Welke takken van de bergsport beoefent u? (meerdere antwoorden mogelijk)
Uitvoer in aparte kolommen.

- A1 Bergwandelen
- B2 Binnen klimmen/ Boulderen
- C3 Buiten klimmen/ boulderen
- D4 Alpinisme
- E5 Toerski"en
- F6 Anders namelijk

Selectie/Scriptie→ Naast Instruc nog ander costly signal? (KST)

22a Vr22a Box voor tekstinvoer

Het derde gedeelte van dit onderzoek gaat over uw persoonlijke situatie en uw relatie tot uw omgeving. Wees zo eerlijk mogelijk en denk niet te lang na over uw antwoord. Dit derde gedeelte is vooral van belang voor het wetenschappelijk gedeelte van dit onderzoek. Mocht u vragen te persoonlijk vinden, dan kunt u deze overslaan.

23 Vr23 Heeft u naast de bergsport ook nog andere hobby's?
1 nee
2 ja, namelijk

23a Vr23a Box tekstinvoer

Scriptie→ Naast Instruc nog ander costly signal? (KST)

24 Vr24 Beoefent u deze hobby's in tijd actiever dan bergsportactiviteiten? Bij meerdere andere hobby's, neem degene die u het actiefst beoefent.

- 1 Veel actiever
- 2 Iets actiever
- 3 Even actief
- 4 minder actief
- 5 Veel minder actief

Scriptie→ Naast Instruc nog ander costly signal? (KST)

Eenzaamheidschaal met een paar andere vragen

- 1 Helemaal mee oneens
- 5 Helemaal mee eens

25 Vr25 Ik mis echt een goede vriend(in).(N)
26 Vr26 Soms denk ik dat ik nergens goed in ben.(N)
27 Vr27 Over het algemeen ben ik tevreden met mezelf.(P)
28 Vr28 Wanneer ik daar behoefte aan heb kan ik altijd bij mijn vrienden terecht.(P)

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

- 29 Vr29 Ik heb het idee dat ik een aantal goede kwaliteiten heb.(P)
30 Vr30 Ik ervaar een leegte om mij heen.(N)
31 Vr31 Ik kan dingen net zo goed als anderen.(P)
32 Vr32 Ik heb veel mensen op wie ik volledig kan vertrouwen.(P)
33 Vr33 Naam mijn gevoel heb ik niet veel om trots op te zijn.(N)
34 Vr34 Ik mis mensen om mij heen.(N)
35 Vr35 Er zijn voldoende mensen met wie ik me nauw verbonden voel.(P)

Scriptie → Functionele Affectie

- 36 Vr36 Wat is uw hoogst afgeronde opleiding?
1 Lagere school niet afgemaakt
2 Lagere school (inc VLGO)
3 VMBO-P/LBO/Huishoudschool
4 VMBO-t/MAVO/ULO/MULO
5 HAVO/MMS
6 VWO/HBS/Atheneum/Gymnasium
7 MBO/ KMBO
8 HBO/ Kandidaatsexamen
9 Universiteit
10 Postacademisch onderwijs (bv notariaat, artsexamen, doctorstitel)

Algemeen

- 37 Vr37 Wat is momenteel uw voornaamste bezigheid?
1 Ik werk
2 Ik ben gepensioneerd (functioneel leeftijdsontslag, VUT, rentenierend.
3 Ik volg volledig dagonderwijs
4 Ik krijg WAO, ben invalide
5 Ik ben werkloos en zoek voor het eerst werk
6 Ik ben werkloos en zoek werk na het verlies van baan
7 Ik werk in de huishouding
8 Ik doe hoofdzakelijk vrijwilligerswerk
9 Ik doe wat anders, namelijk

37a Vr37a Box voor tekstinvoer

Scriptie → functioneel status

- 38 Vr38 Als u " ik werk" heeft ingevuld, heeft u een leidinggevende functie?
1 ja
2 nee

Scriptie → functioneel status

- 39 Vr39 Wat is uw beroep?
Box voor tekstinvoer

Scriptie → functioneel status

- 40 Vr40 Kunt u aangeven wat uw persoonlijk netto inkomen per maand is?
1 minder dan 1000
2 1001—2000
3 2001 3000
4 3000 4000
5 4000 6000

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

- 6 6000 8000
- 7 meer dan 8000
- 8 geen antwoord

Scriptie → functioneel status

- 41 Vr41 Heeft u een relatie?
- 1 ja
 - 2 nee

Scriptie → functioneel affectie

- 42 Hoe lang heeft u deze relatie al?
- Vr42 Box voor numeriek invoeren jaren
- Vr42a Box voor numeriek invoeren maanden

Scriptie → functioneel affectie

- 43 Vr43 Wat is uw woonsituatie?
- 1 Alleen wonend
 - 2 Met partner
 - 3 Met partner en kinderen
 - 4 In een woongroep
 - 5 in een studentenhuis
 - 6 Een andere woonsituatie

Scriptie → affectie/ gedragsbevestiging

- 44 Vr44 Heeft u kinderen?
- 1 nee
 - 2 1
 - 3 2
 - 4 3
 - 5 meer dan 3

Scriptie → functioneel affectie

- 45 opm Heeft u verder nog opmerkingen?
- Box voor tekstinput

Dank u wel voor het invullen van deze vragenlijst. Druk op "verstuur" om de vragenlijst te versturen. U wordt vervolgens automatisch terug geleid naar de website van de NKBV.

Einde vragenlijst niet-klimmers

Het vierde en laatste gedeelte van de vragenlijst gaat specifiek over klimmen (binnen of buiten) en instructie geven. Mocht u hier niet het precieze antwoord weten dan kunt u volstaan met een globaal antwoord.

- 45 Wat is uw huidige naklimniveau? (de moeilijkste route die u nu in een keer zou kunnen klimmen)

Vr46ka Box voor cijfer

Vr46kb Box voor letter

Scriptie → Costly signal klimmen

- 46 Vr47k Is uw klimniveau het laatste jaar verbeterd, verslechterd of gelijk gebleven?.
- 1 Sterk verbeterd
 - 2 Verbeterd
 - 3 Gelijk gebleven
 - 4 Verslechterd

5 Sterk verslechterd

Scriptie → KST concurrentie tussen verschillende signalen

47 Hoe vaak klimt u gemiddeld per maandag
Vr48k Box voor numerieke invoer

Scriptie → Costly signal klimmen

48 Vr49k Hoe waarschijnlijk is het dat u de volgende 5 jaar een 6B uit gaat klimmen?

- 1 Ik klim al 6B
- 2 Heel waarschijnlijk
- 3 Waarschijnlijk
- 4 Niet waarschijnlijk/ niet onwaarschijnlijk
- 5 Onwaarschijnlijk
- 6 Heel onwaarschijnlijk

Scriptie → KST concurrentie tussen verschillende signalen

49 Vr50k Wat is uw klimstatus?

- 1 Naklimmer, ga verder met vraag 53
- 2 Zelfstandig klimmer/ ADVO/ JAKI, ga verder met vraag 53
- 3 AKI
- 4 KI/SKI
- 5 Kliminstructeur buiten de NKBV om

Scriptie → KST signaal instructeur

50 Vr51k Hoe lang bent u al instructeur?

Box met numerieke invoer

Scriptie → KST signaal instructeur

51 Vr52k Hoeveel weekenden bent u het afgelopen jaar ongeveer meegegaan als instructeur?

Box met numerieke invoer

Scriptie → KST signaal instructeur

52 Vr53k Hoeveel cursussen heeft u het afgelopen jaar gegeven?

Box met numerieke invoer

Scriptie → KST signaal instructeur

53 Vr54k Zou u graag instructeur worden?

- 1 Absoluut niet
- tot
- 7 Heel graag

Scriptie → FA/KST?

54 Vr55k Moet een instructeur vooral goed kunnen klimmen of moet deze juist goed instructie kunnen geven?

- 1 Vooral instructie geven
- 7 Vooral goed kunnen klimmen

Scriptie → concurrentie klimmen/ instruc

Lopend van

- 1 geen reden
- 5 Belangrijke reden

55 Vr56k Om leren gaan met verantwoordelijkheid (stimulatie, understanding)

56 Vr57k Nieuwe kanten van mezelf kunnen ontwikkelen. (stimulatie, understanding)

57 Vr58k Anderen iets kunnen leren (stimulatie, Protective)

58 Vr59k Meer met de sport bezig kunnen zijn (Stimulatie, NC)

59 Vr60k Minder te hoeven betalen voor klimweekenden. (comfort, NC)

Egoïstisch Altruïsme
Eelco de Vries

- 60 Vr61k Serieuzer genomen worden door andere instructeurs (Status, Enhancement)
61 Vr62k Mensen leren kennen die goed zijn voor mijn carrière.(status, career)
62 Vr63k Iets terug kunnen doen voor de vereniging.(gedragsbevestiging, Protective)

63 Wat weet u van de volgende leden van de TilSAC? Kent u ze? Zijn ze instructeur?
Doen ze vrijwilligerswerk voor de vereniging? Klimmen ze 6B of beter?

	Ken	Instructeur	Vrijwilliger	Klimmen
Naam 1 (geen)	Vr54ken1	Vr54in	Vr54vr	Vr54kl
Naam 2 (instruc)	Vr54ken2	Vr54in_2	Vr54vr_2	Vr54kl_2
Naam 3 (goed klimmer)	Vr54ken3	Vr54in_3	Vr54vr_3	Vr54kl_3
Naam 4 (vrijwilliger)	Vr54ken4	Vr54in_4	Vr54vr_4	Vr54kl_4
Naam 5 (twee van de drie)	Vr54ken5	Vr54in_5	Vr54vr_5	Vr54kl_5

Kennen:

Vr54ken	Kent u ze?
1	Heel goed
2	Goed
3	Redelijk
4	Een beetje
5	Onbekend

Scriptie → KST bekendheid

Vr54in	Zijn ze instructeur?
1	Ja
2	Nee
3	Geen idee

Scriptie → KST bekendheid

Vr54vr	Doen ze vrijwilligerswerk voor de TilSAC?
1	ja
2	nee
3	Geen idee

Scriptie → KST bekendheid

Vr54kl	Klimmen ze 6B of beter?
1	ja
2	nee
3	geen idee

Scriptie → KST bekendheid

(voor klimmers)

- 63 opm Heeft u nog verdere opmerkingen?