

**etje**

en? Bel ze terug, adviseer-  
 oloog Carlos Rodriguez-  
 nden in sociale netwer-  
 elefoongesprekken te  
 n volgens de weten-  
 s contact in plaats van  
 st was dat populaire  
 aandacht geven als  
 islink.nl)



**Spraakvertrager tegen stotteren**

In Nederland stotteren 170.000 mensen. Spraakonderzoekers kennen al een halve eeuw een techniek die veel stotteraars kan helpen. Dat werkt door hun eigen spraak op te nemen en iets in toonhoogte te veranderen of een paar duizendste seconde vertraagd terug te spelen. De techniek om die trucs met een draagbaar apparaatje uit te halen is pas sinds kort op de markt. Spraakvervorming werkt niet bij iedereen. Zorgt de vertraging voor rust, of helpt het om met je zelf 'in koor' te spreken? Onderzoekers zijn daar nog niet uit. (Kennislinc.nl)

**ven omdat het**

**ort**

ag inkomen  
 geld aan goe-  
 n. Ook men-  
 reid sociaal  
 gevers. Neder-  
 al om te vol-  
 chtingen van  
 ciale normen  
 le rol bij geef-  
 t onderzoek  
 ala Wiepking.

**Rijken zijn vrekken**

en mensen met weinig  
 geld kunnen het meeste  
 missen.' Wiepkings on-  
 dit idee te bevestigen. Ar-  
 dens blijken relatief vrijge-  
 mensen met een grote bank-  
 ederlanders met een laag  
 ven ongeveer 1,6% van hun  
 g, tegenover slechts 0,2%  
 noten met een hoog inko-

**standaard**

ociologe verklaart de zo-  
 geefstandaard' het verschil  
 bedrag tussen arm en rijk.  
 gemeen geldende norm  
 passend bedrag is om te  
 ns de nationale actie voor  
 slachtoffers in 2004 gaven  
 ederlanders - arm en rijk -  
 een bedrag van 25 euro.  
 aan-deurcollecte gelden  
 normen: een paar klin-  
 en van 1 of 2 euro zijn  
 genoeg.



FOTOCOMPILATIE: STAN VERBIEST

armen en rijken dezelfde geefnormen hebben. Ze doneren grotendeels hetzelfde bedrag, maar de waarde daarvan is relatief. De een moet van 25 euro de boodschappen voor een hele week betalen, voor de ander is het misschien niet meer dan een lunch.

Wiepkings onderzoek bevestigt de theorie dat het geefgedrag van mensen sterk wordt beïnvloed door anderen. „Mensen geven vaker aan een goed doel wanneer ze denken dat anderen ook hebben gegeven”, schrijft de promovenda in haar proefschrift. „Ook zijn mensen gevoelig voor informatie over de hoogte van de bedragen die anderen hebben gegeven. Ze stemmen het absolute bedrag dat ze doneren af op het bedrag dat ze denken dat anderen hebben gegeven.”

Naast armen blijken ook Nederlan-

werk relatief vrijgevig. Volgens Wiepking omdat hun ook vaker om een gift wordt gevraagd. Wie twee banen heeft, voetbalt, lid is van een politieke partij, de buurtbarbecue organiseert én in de ouderraad van school zit, wordt vaker benaderd om geld te doneren.

Als het verzoek van een bekende komt, zijn we nog sneller geneigd in de buidel te tasten voor een goed doel. Daarnaast speelt ook de persoonlijkheid een rol bij de goedgeefheid van mensen. Mensen met een groot sociaal netwerk hebben meer vertrouwen in de medemens: zonder vertrouwen word je namelijk niet gemakkelijk lid van een groep. Tegelijkertijd is vertrouwen ook een belangrijke voorwaarde voor vrijgevigheid. Een vrijgevig persoon vertrouwt de hulporganisatie en gaat ervanuit dat het geld goed terecht komt.

eerder dat de donatie alleen maar in de zakken van managers verdwijnt en houdt dan ook de hand op de knip.

**Imago**

Wie wel eens een tientje aan Greenpeace overmaakt, of een euro in de collectebus van de Hartstichting stopt, doet dat volgens Wiepking om verschillende redenen. Omdat we willen bijdragen aan een betere wereld, bijvoorbeeld. Maar ook omdat het goed is voor ons zelfbeeld – we kunnen onszelf vervolgens zien als vrijgevig en onbaatzuchtig. Door doneren laten we zien dat we betrokken burgers zijn en dat we weten 'hoe het hoort'. De verwachtingen en normen van onze sociale omgeving hebben daarmee grote invloed op ons geefgedrag. Dat geldt voor rijken én voor armen.