

„Bestandsaufnahme der Bedeutung verschiedener
Motivgruppen bei Spendern“

Dissertation

zur Erlangung des
Doktorgrades der Philosophie (Dr. phil.)

vorgelegt

der Philosophischen Fakultät III
der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg/
Erziehungswissenschaften,
Institut für Pädagogik

von Clara Margarete West

geb. am 7. Juli 1981 in Freiburg i. Br.

Gutachter:

Prof. Dr. Thomas Olk, Philosophischen Fakultät III der Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg, Institut für Pädagogik

Prof. Dr. Frank Adloff, Institut für Soziologie an der Friedrich-Alexander-
Universität Erlangen

Tag der Verteidigung:

14. Juli 2011

I. Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einleitung	1
2. Definitionen und Eingrenzung des Gegenstandes	
2.1. Was sind Spenden?	10
2.2. Was sind Motive?	15
3. Zur wissenschaftlichen Diskussion um die Erklärbarkeit des Spendenverhaltens	
3.1. Erklärung von Spenden im Rahmen des Handlungsbegriffs	19
3.2. Erklärung von Spenden im Rahmen des Altruismusbegriffs	22
3.3. Erklärung von Spenden im Rahmen des Reziprozitätsbegriffs	25
3.4. Fazit und erste Schlussfolgerungen zu den Erklärungsansätzen	32
3.5. Erklärungsansätze aus der Engagementforschung	33
4. Stand der empirischen Erfassung des Spendenverhaltens und der Spendenmotive in Deutschland	
4.1. Untersuchungsergebnisse zum Spenden im Allgemeinen	46
4.1.1. Laufende Wirtschaftsrechnungen (LWR) und Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS)	48
4.1.2. Freiwilligensurvey	50
4.1.3. Deutscher Spendenmonitor	53
4.1.4. GfK-Charity*Scope	55
4.2. Untersuchungsergebnisse zu den Spendenmotiven	56
4.2.1. Untersuchung: „Die Akquisition von Spenden als eine Herausforderung für das Marketing“	58
4.2.2. Untersuchung: „Spenden in Deutschland“	59
4.2.3. Untersuchung: „Beim Fundraising Spendenmotive berücksichtigen“	59
4.2.4. Studie: „Informationsbedarf und Vertrauen privater Spender“	61
4.2.5. Studie: „Motivation in der Bevölkerung, sich für Umweltthemen zu engagieren“	66
4.2.6. Studie: „Wir in den Augen der Anderen“	67
4.2.7. Untersuchung: „Die Analyse der Spendenmotive anhand einer qualitativen psychologischen Studie“	68
4.3. Zusammenfassung des Forschungsstandes	72

5. Qualitative Untersuchung zu den Spendenmotiven

5.1.	Das qualitative Forschungsdesign	
5.1.1.	Forschungsfragen und methodische Annäherung an das zu untersuchende Feld	74
5.1.2.	Das qualitative Sampling	83
5.1.3.	Der Leitfaden	89
5.1.4.	Praktische Interviewführung	93
5.1.5.	Einzelauswertung und Kodierung des Datenmaterials	95
5.1.6.	Relevante Merkmale für die Bildung der Typen	100
5.2.	Die Spendertypologie	
5.2.1.	Überblick über die soziodemografischen Daten der Interviewpartner	110
5.1.2.	Darstellung der einzelnen Typen anhand von Fallbeispielen	114
	a) TYP eins: Der Saturierte Fallbeispiel: Arnold Durmann	115
	b) TYP zwei: Der pragmatische Aktivist Fallbeispiel: Stefan Schulz	130
	c) TYP drei: Der Kompensierende Fallbeispiel: Dieter Wentze	148
	d) TYP vier: Der Emotionale Fallbeispiel: Jonas Picado	164
	e) TYP fünf: Der Enttäuschte Fallbeispiel: Susanne Dendrup	177
5.3.	Zur Struktur der Typologie und Reflexion	187
5.3.1.	Stärken und Schwächen der Typologie	189
5.3.2.	Der abweichende Fall	191
5.3.3.	Erste Schlussfolgerungen: Sind Spendenmotive in ihrer Individualität und Mehrdimensionalität überhaupt erklärbar?	196
5.4.	Fallübergreifende Ergebnisse der Untersuchung	198
5.4.1.	Spenden im Spannungsfeld des Spendens und des Engagements der Eltern	198
5.4.2.	Individuelle Zugänge zu spendensammelnden Organisationen	204
	a) Dimension 1: Situativ-spontane Zugänge vs. gewachsene Zugänge	205
	b) Dimension 2: Organisations- vs. themenzentrierte Zugänge	207
	c) Dimension 3: Eigeninitiierte vs. fremdinitiierte Zugänge	209

5.4.3.	Rückgabe- und Reziprozitätserwartungen	210
	a) Der „selbstlose“ Geber: „Ich tue es nur für den Anderen“	211
	b) Der generalisiert reziproke Geber: „Was ich Gutes tue, kommt irgendwann zu mir zurück“	212
	c) Der Tauschende / Investierende: „Ich verspreche mir davon einen direkten Vorteil, etwas zu geben“	214
5.4.4.	Subjektive Abgrenzungen einer Spende zu anderen Gaben	215
	a) Spenden und ehrenamtliches Engagement	216
	b) Familienarbeit / Nachbarschaftshilfe und Engagement	217
	c) Erwerbsarbeit und Engagement	218
5.4.5.	Die Herstellung subjektiver Betroffenheit	219
	a) Persönliche Betroffenheit	221
	b) Indirekte persönliche Betroffenheit	222
5.4.6.	Reden über Spenden: Die Spende, in Deutschland ein rein privater Akt?	224
6.	Zusammenfassung der Ergebnisse und Ausblick	
6.1.	Zur subjektiven Spenderperspektive und den Motivstrukturen	230
6.2.	Zur individuellen Entwicklung der Spendentätigkeit	235
6.3.	Zur subjektiven Einordnung des eigenen Spendens	236
6.4.	Reziproke Beziehungskonstrukte in der subjektiven Spenderperspektive	237
6.5.	Ausblick	240
7.	Literaturverzeichnis	244
8.	Anhang	
	Anhang 1: Gedächtnisprotokoll des telefonischen Interviews mit Helmut Klages	II
	Anhang 2: Fragebogen zum Spenden im Allgemeinen	III
	Anhang 3: Interviewleitfaden	VI
	Anhang 4: Informationsblatt für die Interviewpartner	VII
	Anhang 5: Niederschrift über die förmliche Verpflichtung auf das Datengeheimnis	IX
	Anhang 6: Einverständniserklärung	X
	Anhang 7: Übersicht: Zuordnung der Merkmale und Ausprägungen zu den fünf Typen	XI
	Anhang 8: Interviewtranskripte (siehe beiliegende CD-Rom)	
	Anhang 9: Transkriptionsregeln (siehe beiliegende CD-Rom)	

II. Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abbildung 1: Erwartungen an die freiwillige Tätigkeit 2004	39
Abbildung 2: Motive für das freiwillige Engagement in zwei Altersgruppen	40
Abbildung 3: Berechnungen zum jährlichen Gesamtspendenaufkommen der Deutschen	48
Abbildung 4: Übersicht über die verschiedenen Untersuchungen zu den Spendenmotiven	58
Abbildung 5: Allgemeine Spendenmotive	61
Abbildung 6: Spezielle Spendenmotive	62
Abbildung 7: Warum Spenden? Motive privater Spender	63
Abbildung 8: Die zehn wichtigsten Kriterien bei der Beurteilung einer Spendenorganisation als vertrauenswürdig	65
Abbildung 9: Die sechs weniger relevanten Faktoren bei der Beurteilung einer Organisation als vertrauenswürdig	65
Abbildung 10: Individuelle Faktoren, welche das Spenden beeinflussen	71
Abbildung 11: Durchführungsorte der Interviews	96
Abbildung 12: Merkmale und Dimensionen	104
Abbildung 13: Subtypen	110
Abbildung 14: Spender nach Themenbereichen	113
Abbildung 15: Bildungsabschlüsse der Befragten	114
Abbildung 16: Berufe der Befragten	115

1. Einleitung

In den vergangenen Jahren wurde im Rahmen der Forschung zum „Dritten Sektor“ vor allem der Wandel von gemeinnützigen Organisationen untersucht. Im Mittelpunkt der Diskussion stand und steht die Frage, ob und inwiefern den verschiedenen Organisationen spezifische Eigenschaften innewohnen, welche die Ableitung einer sektoralen Eigenlogik rechtfertigen (vgl. Anheier/Priller et al. 1997: 14) sowie nach den spezifischen Potenzialen des „Sektors“ (ebd.: 250). Insbesondere die Entwicklungs- und Wandlungsprozesse seit 1989 standen zunehmend im Fokus der Forschung.

Der Rückgang staatlicher Förderung und die Öffnung bei der Erbringung sozialer Leistungen für private Anbieter seit Mitte der neunziger Jahre steigerten nicht nur bei den freien Trägern den Wettbewerbsdruck auf die Organisationen bezüglich der Finanzierung ihrer Arbeit. Darüber hinaus stieg die Anzahl von Non-Profit-Organisationen sprunghaft an. Zu den im Wandel begriffenen „klassischen“ Wohlfahrtsorganisationen traten beispielsweise beim Umweltschutz z.T. vollständig spendenfinanzierte, neue Organisationen, die staatliches Handeln anregten und ergänzten oder sogar einen Gegenpol zu diesem einnehmen konnten (Müller 2005: 368 ff.). Dies machte auch bei den bestehenden Organisationen eine Orientierung hin zu einer Erweiterung der Finanzierungsquellen notwendig (Olk 2004: 6 ff.).

Dem Spenden kam in Deutschland aufgrund des ausgebauten Sozialstaates und entsprechender sozialpolitischer Schwerpunktsetzungen - speziell in der Nachkriegsgeschichte - eher eine begrenzte Zusatzrolle bei der Finanzierung der Arbeit von gemeinnützigen Organisationen zu (Priller/Sommerfeld 2009: 1). Die US-amerikanischen Verhältnisse, wo private Gelder einen nicht wegzudenkenden Anteil an der Finanzierung sozialer Leistungen haben, können deshalb auch unter den veränderten Bedingungen nicht einfach auf Deutschland übertragen werden. Dennoch ist davon auszugehen, dass sich die Sicht auf

Spenden und Spender auch hier zunehmend verändert. Denn auch in Deutschland wird die Akquise privater Spenden immer mehr zu einem grundlegenden Pfeiler der Finanzierung der Arbeit vieler Non-Profit-Organisationen. Es kam in diesem Zusammenhang u.a. zu einer Strategisierung des Spendensammelns (Müller 2005: 368 ff.), was für viele Organisationen eine neue und zusätzliche Aufgabe und eine nicht geringe Herausforderung bedeutete. Sie mussten dabei verstärkt die Interessen ihrer Stakeholder berücksichtigen, auf deren Zuwendungen sie verstärkt angewiesen waren. Neben den Wandlungsprozessen auf der Organisationsebene wurden damit in der jüngsten Vergangenheit auch die Engagierten, Spender als Stakeholder zu einem wissenschaftlichen Untersuchungsfeld, ihre Einstellungen zu einem Indikator der relevanten Wandlungsprozesse im „Dritten Sektor“. Vor diesem Hintergrund wird vielfach ein Umdenken auf der Organisationsebene und die Herausbildung eines neuen Selbstverständnisses gefordert, welches nicht nur dem strukturellen Wandel, sondern auch den Erwartungen und Motiven der verschiedenen Stakeholder gerecht wird (Anheier/Priller et al. 1997: 278 f.).

Während man auf der Stakeholderebene bei der Forschung zum Engagement,¹ auch was die Motive anbetrifft, schon auf einige weitergehende Forschungsergebnisse zurückblicken kann, steht die Spendenforschung noch am Anfang. Auch hier wird seit einiger Zeit eine systematisiertere und umfassendere Erfassung in Form einer Spendenberichterstattung gefordert (vgl. Priller/Wilke 2009: 4). Die größeren Studien zum Spenden in Deutschland, wie der Deutsche Spendenmonitor oder der GfKCharity*Scope, weisen zwar z.T. längere Datenreihen auf, sind aber in ihrer Methodik kaum vergleichbar. Wenn überhaupt, dann beschäftigen sie sich nur am Rande mit den Einstellungen und Motiven. Zudem sind die betreffenden Daten oft nur begrenzt zugänglich.

¹Unter dem Begriff „Engagement“ wird je nach Debatte Unterschiedliches verstanden. Es werden auch Begriffe wie „Ehrenamt“, „freiwilliges Engagement“ oder „bürgerschaftliches Engagement“ verwendet (vgl. Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerschaftlichen Engagements“ 2002: 72 ff.). Da diese gleichzeitig je nach Zusammenhang auch ganz bestimmte Traditionen oder Formen von Engagement beschreiben, soll der Einheitlichkeit halber hier der Begriff „Engagement“ durchgehend für alle Formen von Zeitspenden verwendet werden, sofern nicht explizit ein bestimmter, engerer Sachverhalt explizit benannt wird.

In den USA ist die Spendenforschung allein schon deshalb deutlich tradierter und institutionalisierter, weil man dort nicht zuletzt auf eine viel ausgeprägtere Spenden- und Freiwilligenkultur zurückblicken kann (vgl. Klein 2005: 5 ff., Robinson 2004: 4 ff., Adloff 2007: 614 ff.). Auch die Spendenmotive sind in den USA besser erforscht. Es existieren neben größeren, langfristigen Erhebungen zum Spendenverhalten der US-Bürger² auch viele Einzelstudien, die speziell die Spendenmotive untersuchen (vgl. Boris/Odendahl 1986, White 1987, Silberg 1990, Schervish 1993, Bremner 1994, Prince 1994, Clary/Snyder 1995, Reilly 1995, Hodgkinson/Weitzman 1996, Andreoni 2001, Ostrower 2002). Dabei konnten verschiedene Spendenmotive und -motivbündel der US-amerikanischen Spender empirisch herausgearbeitet werden.³ Auch die Theoriebildung ist dementsprechend weiter; allerdings lassen sich die einzelnen Ansätze nur begrenzt auf deutsche Spender übertragen, da diese in die spezifische Spendenkultur der USA eingebettet und nicht immer ohne diesen Kontext analysierbar sind.

Angesichts der Notwendigkeit neue Finanzierungsquellen zu erschließen, ist es nachvollziehbar, wenn aus der Praxis heraus eine weitergehende Erforschung des Spendenverhaltens der Deutschen gefordert wird. Als Forschungsansatz ist diese Perspektive jedoch mit Vorsicht zu genießen, da jene Notwendigkeit in der Spenderperspektive nicht zwangsläufig eine ebenso entscheidende Rolle spielen muss. Tatsächlich vollzieht sich der Akt des Spendens in den meisten Fällen im organisationsspezifischen Kontext und ist von diesem auch nur bedingt loszulösen. Spenden kann aber - analog zu den Forschungsergebnissen der Engagementforschung - in vielfältige individuelle Kontexte eingebettet

² Hier ist zum einen die Studie „Giving and Volunteering in the United States“ (The Independent Sector 2001) zu nennen, bei der es neben den grundlegenden Spenderdaten auch um Verhaltens- und Motivationsfaktoren geht, und zum anderen die Studie „Giving USA“ (vgl. AARFC 2005), durchgeführt vom Zentrum für Philanthropie an der Universität von Indiana, einem jährlichen Philanthropiereport, der dort bereits seit 1955 erhoben wird. Die Studien arbeiten mit Umfragen, aber sie analysieren auch die Steuerstatistiken.

³ Als dominierende Motive werden in den verschiedenen Studien u.a. genannt: soziale Gründe (wie z.B. sozialer Druck durch das jeweilige Umfeld oder Philanthropie als Teil des Statusdenken der Eliten), religiöse Gründe (z.B. religiöse Traditionen), Mitgliedschaft und/oder Sozialisation in einer bestimmten Organisation oder auch der Wunsch nach politischer Einflussnahme.

sein, welche für den Spender bei seiner Entscheidung, wohin er wie viel Geld gibt, relevant sein können.

Auf der wissenschaftlichen Ebene steht in Bezug auf das Spenden dessen gesellschaftliche Funktion im Vordergrund. Priller und Sommerfeld beschreiben hier derzeit drei Interpretationsrichtungen (Priller/Sommerfeld 2005: 9 ff.), deren erste das Spenden als Form sozialer Partizipation betrachtet - die Spende wird danach in Hinblick auf die Verbesserung des Gemeinwohls gegeben, um eine praktische Veränderung zu erzielen bzw. eigene Interessen durchzusetzen; andere Vertreter sehen im Spenden einen Beitrag zur Wohlfahrtsproduktion, über den so ein Eigenanteil der Bürger zur Funktionsfähigkeit der Gesellschaft erbracht wird; eine dritte Funktion des Spendens wird in der Erhaltung und Erschließung von sozialen Bindekräften in modernen Gesellschaften gesehen.

„Wenngleich das Spenden von Geldbeträgen eine individuelle Tätigkeit ist, so stellt sich der Spender oder die Spenderin damit doch in einen gemeinschaftlichen Zusammenhang, weil mit der Spende ein Zweck verfolgt wird, der nicht vom Eigeninteresse dominiert wird.“

(Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ 2002: 39).

Selbst wenn man davon ausgehen kann, dass diese beschriebenen gesellschaftlichen Funktionen auch in der subjektiven Spenderperspektive möglicherweise eine Rolle spielen könnten, so sind diese Annahmen bislang in Deutschland kaum oder gar nicht empirisch überprüft. Weder zur Gesamtheit der verschiedenen Motive, noch zur Motivstruktur, ganz zu schweigen von konkreten Verteilungen oder Schwerpunktsetzungen, liegen ausreichend Daten vor, um wirklich umfassende Hypothesen für das Spenden aus der Spenderperspektive abzuleiten. Die begrenzte Datenlage lässt kaum Schlüsse oder Hypothesen zu, in welchem Kontext die Entscheidung des Spendens stand.

Sofern man Engagement als Zeitspende betrachtet, bieten die Ergebnisse zu den Motiven Engagierter einige Anhaltspunkte, da hier ähnliche Entwicklungstendenzen zu erwarten

sind.⁴ Im Rahmen der Engagementforschung wird der dort angenommene Motivwandel im Kontext eines Wertewandelprozesses gesehen. Motive sind eng verknüpft mit dem individuellen Wertehorizont eines Spenders: Werte tragen als ideelle Orientierungsmaßstäbe maßgeblich zum Motivationspotenzial eines Individuums bei, sie werden als persönliche, individuelle Motivationen wahrgenommen. Motivierung zu einer (Spenden-) Handlung erfolgt dadurch, dass Tätigkeit einen Wert verwirklicht (Ammann/Hasse et al. 2008: 145 f.). Insofern werden sehr wahrscheinlich Entwicklungen und Tendenzen in Hinblick auf die individuellen Werthaltungen auch beim Spenden ins Gewicht fallen.

Die mit der Individualisierung der Lebensverhältnisse eingehenden Entwicklungsprozesse können die individuelle Rolle des Spendens und damit die Spendenmotive verändern: Die Pluralisierung der Lebensstile und ein zunehmender Zwang zur reflexiven Lebensführung (Beck 2001: 3 ff., Friedrichs 1998) machen es notwendig, sich ein möglichst zutreffendes Bild der Realität zu machen, um sich in einer globalisierten und individualisierten Welt zurechtfinden zu können. Dazu müssen Individuen in der Lage sein, zwischen verschiedenen „Beratungsangeboten“ unterscheiden zu können; dies wird aber dadurch erschwert, dass der Markt nur schwer zu überblicken ist. Auch der pluralisierte Spendenmarkt könnte hier für den Einzelspender eine aktuelle Herausforderung darstellen. Die Antworten auf die sich daraus ergebenden Fragen werden verstärkt im privaten Bereich gesucht. Dies legt nahe, dass auch Spenden als individuelle Handlung Teil dieses Selbstfindungsprozesses und der Spender gefordert ist, sich mit seinen ganz individuellen Perspektiven und Bedürfnissen auf dem Spendenmarkt zurecht zu finden. Traditionelle und milieugebundene Funktionen des Spendens dürften heute nicht mehr eindeutig ins Gewicht fallen, so dass vermutet werden kann, dass die gesellschaftliche Funktion sowie damit verbundene Kollektiv- und Pflichtwerte in den Hintergrund rücken. Vielmehr kommen ganz individuelle, private Kontexte hinzu: Spenden könnte also ein Bestandteil der Selbstverwirklichung sein und

⁴ In Hinblick auf beide Hilfeformen werden sowohl bestimmte Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede antizipiert, diese werden im Folgenden (siehe Kapitel 3.4.) noch genauer zu erörtern sein.

muss sich so in das jeweilige subjektive Lebenskonzept einpassen. Die Ergebnisse der Untersuchungen aus dem Engagementbereich lassen vermuten, dass auch der Spender ebenso wie der Engagierte immer mehr zum „Konstrukteur“ seiner eigenen Spenden-geschichte wird.

Die vorliegende Untersuchung beschäftigt sich insofern mit den subjektiven Perspektiven von Spendern auf das Spenden. Im Fokus steht hier nicht die Entwicklung eines Modells, mit dessen Hilfe das Spenden bzw. Geben in Hinblick auf seine gesellschaftliche Funktion umfassend erklärt werden könnte, sondern eine Erschließung des Gegenstandes „Spenden“ aus der Sicht des Spenders selbst heraus. Sie soll eine empirische Lücke füllen, um auf Basis der erhobenen Daten für das Feld der Spendenmotive überhaupt Hypothesen generieren zu können. Insofern wurde sich dem Feld auch ohne vorab generierte Hypothesen auf Basis empirischer Daten oder Theorien genähert, da das Fehlen derselben eine explorative Herangehensweise erforderte. Im Zentrum standen insofern folgende Forschungsfragen: Was bedeutet Spenden heute für Spender? Welche Motive liegen einer Spendenhandlung zu Grunde? Welche Funktion wird ihr von Spendern zugeschrieben?

Ziel der Untersuchung war es ebenfalls nicht, in erster Linie praxisrelevante Ergebnisse zu schaffen, mit deren Hilfe man direkt Schlussfolgerungen für die Ansprache von Spendern ableiten könnte. Dafür wären im Anschluss weiterführende Untersuchungen notwendig. Es könnten sich höchstens Anhaltspunkte für solche Untersuchungen ergeben. Als Gegenstand wurden in Hinblick auf die Operationalisierung ausschließlich Geldspenden an spendensammelnde Organisationen gewählt. In Abgrenzung zu anderen Spendenformen, wie Zeit- oder Know-How-Spenden, sind hier spezifische Unterschiede, Gemeinsamkeiten, aber auch Wechselbeziehungen zu erwarten.

Die Lebensgeschichte des Spenders bildet den umfassenden Rahmen für die Entwicklung der eigenen Spendentätigkeit: Um die verschiedenen Entwicklungsprozesse und Interpretationen individuellen Spendens möglichst in Gänze erfassen zu können, müssen die

biografischen Entwicklungslinien des Spenders in die Untersuchung mit einbezogen werden. Hierfür wurden 30 Spender aus dem Großraum Berlin mittels qualitativer Interviews befragt. Die Interviews enthielten sowohl einen narrativen Teil, in dem es den Befragten möglich war, ihre Lebensgeschichte darzulegen, als auch einen Reflektionsteil, in dem verschiedene Haltungen zum Spenden diskutiert und reflektiert werden konnten. Die Interviews wurden mit der Methode der „rekonstruktiven Interviewanalyse“ ausgewertet und in einer Fallsynopse analysiert. Diese Methode eignet sich insbesondere für explorative Forschungsvorhaben, da - um der explorativen Herangehensweise gerecht werden zu können - theoretische Relevanzsysteme bis nach der vollständigen Auswertung der Daten zurückgestellt werden. Ergebnis war eine Spendertypologie, in der sich die verschiedenen subjektiven Konstruktionen von Spendentätigkeiten und die entsprechenden Motivstrukturen widerspiegeln. Damit wird ein Gesamtüberblick über das zu untersuchende Feld geschaffen, der den jeweiligen sozialen Realitäten zumindest idealtypisch entspricht.

Im folgenden Kapitel soll zunächst auf die Begrifflichkeiten eingegangen werden. Nicht nur der Spenden-, sondern auch der Motivbegriff erfordert eine genauere Betrachtung, da insbesondere letzterer in der Diskussion oft sehr unterschiedlich verwendet wurde und wird. Der Begriff „Motiv“ ist ein psychologischer und wird in der Regel auch aus den psychologischen Motivtheorien abgeleitet; insofern speist sich auch die Definition des Motivbegriffs für diese Arbeit aus diesen einschlägigen Theorien. Er soll in diesem sowie im Folgekapitel zu einem ganzheitlichen Spendenmotivbegriff weiterentwickelt werden. Unter „Spenden“ wird nicht nur das Geben von Geld - welches im Fokus dieser Arbeit stehen soll - sondern auch das Geben von Zeit oder Know-How verstanden. Auch wenn die verschiedenen Hilfeformen auf der theoretischen Ebene unter bestimmten Gesichtspunkten ganzheitlich betrachtet werden können, was im Folgenden noch erörtert werden soll, so müssen die Begrifflichkeiten im Sinne der Untersuchung, welche sich auf Geldspenden beschränkt, zumindest zunächst auf der abstrakten Ebene differenziert werden. Ziel ist die Operationalisierung der Begrifflichkeiten im Hinblick auf die Erhebung der Daten.

Im dritten Kapitel steht die Frage im Mittelpunkt, ob und wie Spenden wissenschaftlich erklärt werden kann. Für diese Arbeit sollen, schon alleine aufgrund des akuten Defizits an möglichen Erklärungsmodellen für den deutschen Raum, Ansätze aus mehreren Disziplinen herangezogen werden. Die Theorien zur Erklärung reziproker Beziehungen verwenden hier den Begriff der Gabe, der im Beziehungskonstrukt untrennbar mit der Frage nach einer Gegengabe verknüpft ist. Während ökonomische Ansätze mehr bei einem erwarteten Nutzenzuwachs des Spenders ansetzen, versuchen soziologische Ansätze eher die Wirkung bestimmter Faktoren auf das Geben zu fassen. Wie sich zeigen wird, bergen beide Betrachtungsweisen für die Erklärbarkeit des Gebens aus der subjektiven Geberperspektive einige Schwierigkeiten, da diese entweder nicht alle möglichen Faktoren berücksichtigen können oder von normativen Grundprämissen ausgehen. Ziel ist daher nicht, ein Modell für eine Generierung von Hypothesen für die folgende Untersuchung zu finden, sondern erst einmal aufzuzeigen, welche Schwierigkeiten sich ergeben, wenn subjektive Perspektiven erforscht werden sollen. Darüber hinaus soll herausgearbeitet werden, welche ersten Ansatzpunkte bestehende Modelle für eine Annäherung an selbige bieten, welche theoretische und forschungspraktische Herangehensweise bei der Erforschung der subjektiven Spenderperspektive also sinnvoll ist. Außerdem soll der Tatsache Rechnung getragen werden, dass eine reine Untersuchung der Spenderperspektive nur sehr bedingt Rückschlüsse auf eine tatsächliche Umsetzung einer Spendenhandlung als solche zulässt. Hierfür sollen auch die Ergebnisse aus der Engagementforschung mit einbezogen werden, aus denen sich bzgl. des Motivbegriffs bereits einige Anhaltspunkte herausarbeiten lassen, so dass den für eine grundlegende Betrachtung möglicherweise relevanten Kontexten einer Spendenhandlung Rechnung getragen werden kann. Der Vollständigkeit halber sollen auch die umstrittenen Altruismusmodelle in die Betrachtung mit einbezogen werden, auch wenn sie aufgrund des ihnen innewohnenden Soll-Charakters nur schwer zu einer auf Wertungen verzichtenden Erklärung subjektiven Handelns taugen.

Im vierten Kapitel werden die Forschungsergebnisse der deutschen Spendenforschung zusammengetragen. Dabei sollen nicht nur die wenigen Ergebnisse zu den Spendenmotiven, sondern auch der Spendenmarkt insgesamt dargestellt werden, um bestehende Forschungslücken aufzuzeigen.

Die Ergebnisse der qualitativen Untersuchung sollen dann im fünften Kapitel ausführlich dargestellt werden. Die Erkenntnisse aus der Analyse der in Kapitel drei dargestellten Theoriemodelle sowie aus den Daten aus der Spendenforschung wurden in weitere Forschungsfragen umgesetzt und für die praktische Erhebung operationalisiert. Die qualitative Erhebungs- und Auswertungsmethodik wird insbesondere im Hinblick auf das Problem des Fremdverstehens ausführlich erläutert, da gerade eine Untersuchung von Motiven in diesem Sinne eine Herausforderung darstellt. Den Kern der Ergebnisse stellt eine auf Basis der ausgewerteten Daten entwickelte Typologie dar. Um dem qualitativen, ganzheitlichen Ansatz der Forschungsfragestellung gerecht werden zu können, wird neben der Darstellung der Idealtypen je ein Fall, welcher diesem am nächsten kommt, detailliert dargestellt. Diese werden anschließend in ihrer Gesamtheit reflektiert, so dass erste Schlussfolgerungen für die weitere Generierung von Hypothesen gezogen werden können. Des Weiteren werden bestimmte Spannungsfelder, die sich im Rahmen der Auswertung herausarbeiten ließen, fallübergreifend dargestellt.

Zuletzt werden im sechsten und letzten Kapitel alle Ergebnisse zusammengetragen und in Hinblick auf weitere Forschungsvorhaben und praxisorientierte Untersuchungen reflektiert.

Der Einfachheit halber wird bei Personenbezeichnungen im Folgenden nur die männliche Form verwendet; gemeint sind jeweils die entsprechenden Vertreter beider Geschlechter, sofern nicht gesondert darauf hingewiesen wird, dass hier nur ein Geschlecht oder eine bestimmte Person gemeint ist.⁵

⁵ Beispiel: „Der einzelne Spender versteht seine eigene Spendenhandlung...“ meint „Die einzelne Spenderin und der einzelne Spender verstehen ihre eigene Spendenhandlung...“

2. Definitionen und Eingrenzung des Gegenstandes

2.1. Was sind Spenden?

Im deutschen Steuerrecht wird eine Spende als eine Ausgabe definiert, die freiwillig und unentgeltlich geleistet und ausschließlich sowie unmittelbar für gemeinnützige Zwecke verwendet wird (Augsten 2008: 71). Gemeinnützig ist der Zweck, wenn er mildtätig, kirchlich, religiös, wissenschaftlich oder besonders förderungswürdig ist. Diese Definition dient im Wesentlichen dazu, Spenden im Rahmen der steuerlichen Abzugsfähigkeit von anderen Zuwendungsformen wie Mitgliedsbeiträgen oder Zustiftungen abzugrenzen.

Sowohl im Fundraising als auch in der wissenschaftlichen Diskussion ist der Spendenbegriff weiter gefasst. In der gängigen Fundraisingliteratur wird eine Spende als freiwilliges Geben (materieller) Ressourcen definiert, welches nicht durch eine äquivalente Gegenleistung des Empfängers erwidert wird (Felbinger 2005: 7). Die Unterschiede bei der Begriffsdefinition sind mehr oder weniger gradueller Natur und beziehen sich beispielweise darauf, was als äquivalente Gegenleistung zu bezeichnen ist oder inwiefern nur materielle Gaben als Spende bezeichnet werden können. Oft wird auch nach verschiedenen Formen von Gebern, wie beispielsweise Privatpersonen, Unternehmen oder Stiftungen unterschieden.

In der wissenschaftlichen Diskussion wird der Begriff - wenn auch aus anderer Perspektive - ähnlich gefasst. Im Rahmen einer sozialstrukturellen Analyse des Spendens definierten Priller und Sommerfeld „Spenden“:

„ganz allgemein als Transfer von Geld, Sachen und Leistungen für gemeinwohlorientierte Zwecke. Sie zeichnen sich besonders durch den Aspekt der Freiwilligkeit und der nicht äquivalenten materiellen Gegenleistung aus. Dabei gehen sie zumeist nicht mehr direkt an Bedürftige, sondern werden von

gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Organisationen gesammelt. Diese setzen die Mittel für spezielle Hilfsaktionen, zur Unterstützung von Bedürftigen, zur Lösung von akuten Problemen, zur Realisierung von speziellen Projekten oder insgesamt für die Erfüllung ihrer Aufgaben ein“ (Priller/Sommerfeld 2005: 8).

Dieser Spendenbegriff umfasst damit neben den Faktoren „Gemeinnützigkeit“ bzw. „Gemeinwohlorientiertheit“, „Freiwilligkeit“ und „Ausbleiben einer äquivalenten Gegenleistung“ zusätzlich eine differenzierte Unterscheidung zwischen Spendenempfänger und Bedürftigem. Eine spendensammelnde Organisation wird über die Spende zum Mittler zwischen dem Spender und demjenigen, dem die Spende gilt. Die zum größten Teil in einem organisationsspezifischen Kontext stehende Spende bleibt *„letztendlich eine freiwillige Entscheidung auf der Grundlage von Anschauungen, Überzeugungen und Werten“* (ebd.: 9).

Aktuell wird oft die Frage nach dem definitorischen Verhältnis zwischen Engagement und Spenden diskutiert. Neben der Geldspende als eine Möglichkeit sich zu engagieren, wird auch Engagement als eine Art „Zeit- bzw. Know-How-Spende“ gesehen (vgl. Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ 2002: 31 ff.).

In der Schweiz und Österreich wird im Rahmen der Diskussion der Ergebnisse der größeren Untersuchungen zum „Dritten Sektor“ von einem auf diese Weise ähnlich erweiterten Spendenbegriff ausgegangen. Das Österreichische Institut für Spendenwesen definiert Spenden *„als eine Form zivilgesellschaftlichen Engagements und als Ausdruck der Beteiligung am gesellschaftlichen Leben“*, es heißt weiter: *„neben dem Geben von Geld zählt dazu auch das Spenden von Sachwerten und Blut sowie die zur Verfügung Stellung von Zeit und Arbeitsleistung“* (Österreichisches Institut für Spendenwesen 2004: 7).

In der Schweiz werden die einzelnen Hilfeformen unter dem Begriff „Freiwilligkeit“ zusammengefasst, die Bürger *„der Allgemeinheit beziehungsweise für Teile davon nach seinem freien Willen zur Verfügung stellen“* (Ammann 2008: 29). Dieser Begriff soll berücksichtigen, *„dass den Individuen mehrere Möglichkeiten der Freiwilligkeit offen*

stehen und dass es denkbar ist, dass im Verlaufe eines Lebens diese Möglichkeiten sich abwechseln beziehungsweise substituieren können“ (ebd.: 23). Darunter wird das Geben von Geld (Spenden, Geschenke), Zeit (Zeitspende, Engagement), Naturalien (Material, Infrastruktur) sowie Prestige (ideelle Unterstützung, guter Ruf) gezählt (vgl. auch Farago 2007, Stadelmann-Steffen/Freitag et al. 2007: 29 ff., Ammann 2009: 19 f.).

Auch Strachwitz und Sprengel verwenden am Beispiel von Spenden für die Kultur einen erweiterten, generalisierten Spendenbegriff, der sowohl den Faktor Geber als auch die Spendenform mit einschließt. Sie unterscheiden zwischen Zeitspenden, einfachen Geldspenden, Stiftungen, Mitgliedsbeiträgen, finalen Spenden (Erbschaften), Unternehmensspenden sowie Sponsoring. Ziel dieser Unterteilung war eine Erweiterung des Spendenbegriffes um die subjektive Perspektive der Gebenden, welche aus ihrer Sicht mit einer Spende eine *"Teilhabe an einem schöpferischen Veränderungsprozess"* (Strachwitz/Sprengel 2009: 12) anstreben, der sich in verschiedenen Formen manifestieren kann. Der Vorteil dieser Definition besteht darin, dass sie eine Operationalisierung des Spendenbegriffs für die fachliche Diskussion ermöglicht; bei einer Erforschung der Spenderperspektive kann dieser Begriff allerdings problematisch werden, da er eine bestimmte Haltung bzw. bestimmte Motive bereits impliziert.

Anhand dieser erweiterten Spendenbegriffe wird jedenfalls deutlich, dass den verschiedenen Formen des Gebens auf der theoretischen Ebene durchaus vergleichbare Anteile innewohnen; es ist daher zu vermuten, dass diese von den Spendern und/oder Engagierten im Zusammenhang gesehen werden könnten. Dies gilt es allerdings noch empirisch zu überprüfen.

Wenn man „Spenden“ also wie in dieser Erhebung zunächst grob als freiwilligen Transfer von Geld einer Privatperson an einen Dritten (im folgenden spendensammelnde Organisationen) ohne Erwartung einer (direkten) Gegenleistung definiert, dann müssen die einzelnen Aspekte dieser Definition sowohl bei einer theoretischen Betrachtung als auch

bei der Konstituierung des Forschungsdesigns berücksichtigt und diskutiert werden. Eine definitorische Festlegung im Rahmen aller beschriebenen Aspekte (Freiwilligkeit, Gemeinnützigkeit, Art der Gabe, d.h. materiell, immateriell etc. und des Gebers) erscheint nicht zwangsläufig notwendig bzw. sogar kontraproduktiv, da dies eventuelle Ergebnisse vorwegnehmen könnte. Aus forschungspraktischen Gründen muss der Spendenbegriff allerdings zumindest für die Auswahl der zu befragenden Personen funktional so eingegrenzt und operationalisierbar gemacht werden, dass eine Eingrenzung des Gegenstandes und eine Eröffnung des Problemfeldes bei der wissenschaftlichen Erfassung von Spendenmotiven möglich wird.

Der erste Aspekt der beschriebenen Definition ist der „freiwillige Transfer“. Ein Transfer (von lat. *transferre* „hinüberbringen“) ist eine Übertragung eines Gegenstandes an einen anderen Menschen, Ort etc. Der Begriff der „Freiwilligkeit“ soll an dieser Stelle nicht weiter berücksichtigt werden, da hier die gebräuchliche psychologische Definition dieses Begriffes zugrunde gelegt wird nach dem - in Abgrenzung zum unbewussten Reflex - jede gewollte Handlung „freiwillig“ ist und damit auch jede Spende. Inwiefern diese Annahme durch die subjektive Sicht der Spender gedeckt ist und welche Faktoren wie z.B. äußerer Zwang hier noch eine Rolle spielen könnten, kann erst durch die Untersuchung selbst geklärt werden.

Der Aspekt des Verzichts auf eine direkte Gegenleistung stellt die größte Herausforderung dar: Dieser schlägt sich auf der Organisationsebene im Begriff „Gemeinnützigkeit“ nieder. Es wird dabei oft kolportiert, dass die Spende nicht vom Eigeninteresse dominiert wird (vgl. Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ 2002: 39). Hierfür muss geklärt werden, was unter einer „Gegenleistung“ zu verstehen ist bzw., ob diese aus der subjektiven Perspektive heraus fassbar ist.

Für die Eingrenzung des Gegenstandes in Hinblick auf forschungspraktische Überlegungen ist eine Einschränkung des Begriffes „Spende“ auf diese vielleicht recht kurz gegriffenen

Definitionskriterien sinnvoll und notwendig. Dabei muss selbstverständlich die notwendige Offenheit für die individuellen - und teilweise alltagsweltlichen - Interpretationen des Freiwilligkeits- als auch des Gemeinnützigkeitsaspekts gewahrt bleiben.

Bei den für diese Erhebung Befragten handelt es sich ausschließlich um Privatpersonen (im Gegensatz zu juristischen Personen wie Stiftungen, Organisationen, Vereinen oder Unternehmen). Offen bleibt die Frage, inwiefern auch Privatpersonen sich als Vertreter beispielsweise einer Institution verstehen und aus ihrer Sicht in diesem Sinne spenden. Auch dies ist allerdings ohne entsprechenden Daten nicht zu beantworten.

Ebenso unumgänglich war die operationale Eingrenzung des Empfängerkreises, der aus ressourcentechnischen Gründen auf spendensammelnde Organisationen begrenzt bleiben musste. Unter Verzicht auf Mittlerorganisationen geleistete Geldspenden, etwa an Verwandte, Freunde, Nachbarn und Bekannte, wurden nicht explizit berücksichtigt.

2.2. Was sind Motive?

Laut Heckhausen werden Motive

„heute auf solche Inhaltsklassen von Handlungszielen eingegrenzt, die in Form überdauernder und relativ konstanter Wertungsdispositionen vorliegen. Diese Wertungsdispositionen sind ‚höherer‘ Art, d.h. für die Aufrechterhaltung der Funktionen des Organismus nicht entscheidend, sie sind nicht angeboren und entwickeln sich erst im Laufe der Ontogenese, sie unterliegen einer Sozialisation und somit den sozialen Normen der ontogenetischen Entwicklungswelt.“

(Heckhausen 1989: 10).

Sie können sich historisch, lebensalterbezogen oder auch lebensbereichabhängig wandeln oder unterscheiden (vgl. ebd., Hamann 1994: 40 ff.).

Motive können insofern vom Begriff „Motivation“ abgegrenzt werden, als dass Motivation lediglich eine momentane Gerichtetheit auf ein Handlungsziel darstellt (Heckhausen 1989: 3); Motivation ist damit *„eine gedankliche Konstruktion, eine Hilfsgröße, die uns bestimmte Verhaltensbesonderheiten erklären soll“* (Rheinberg 1995: 12).

Um den Begriffs „Motiv“ näher einzugrenzen, soll dieser von anderen Aspekten, die für die Auslösung einer Handlung eine Rolle spielen, zunächst abgegrenzt werden:

- **Interesse** wird die Ausrichtung auf einen bestimmten Gegenstand oder Sachverhalt genannt, der zur Auseinandersetzung mit diesem führen kann (Hamann 1994: 43).
- **Anreize** sind Faktoren, die eine Person anregen, etwas zu tun. Dabei ist es in Hinblick auf ihre Wirksamkeit erforderlich, dass ihnen eine bestimmte Werthaftigkeit zugeschrieben wird. Etwas wird als Anreiz wahrgenommen, wenn dementsprechende Wertdispositionen vorhanden sind (Stangl-Taller 2010b).

- **Emotionen** spielen für die Motive eines Individuums, insbesondere für die Wiederholung einer Handlung, eine Rolle, je nachdem ob diese Lust oder Unlust beim Betreffenden auslöst (Stangl-Taller 2010a).
- **Kognitionen** bestimmen die Wahrnehmung der Chancen, etwas realisieren zu können. Negative oder positive Aspekte können vorab miteinbezogen werden und die Handlung ebenfalls bedingen; beispielsweise kann diese Teil einer strategischen Erwägung sein (ebd.).
- **Volition** wird der Prozess genannt, der nach Abwägung dieser Faktoren folgt und letztendlich zur Durchführung einer Handlung führt (ebd.).
- In dieser Phase kommen die **Erwartungen** an eine spätere Handlung zum Tragen, sie spiegeln die Realisierbarkeitseinschätzung derselben wider (ebd.).

Der Motivationszustand ist also ein Produkt verschiedenster Faktoren, die zu einer Handlung führen, und steht am Ende eines Entscheidungsprozesses.

Der Begriff „Motiv“ hingegen umfasst tiefer liegende Handlungsziele, welche einem Individuum latent innewohnen, sich aber durchaus im Laufe eines Lebens wandeln können. Verstehbar werden sie nur im Kausalzusammenhang. Vor einer Handlung steht in der Regel nicht nur ein einzelnes Motiv, sondern vielmehr ein spezifisches „*Motivbündel*“, „*das, zum Teil gebildet aus Gewöhnungen, fixierten Einstellungen und Werthaltungen, in affektiver, emotionaler oder intellektueller Richtung das Verhalten eines Individuums bestimmt*“ (ebd.).

In den Erziehungswissenschaften wird üblicherweise zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation unterschieden: Extrinsische Motivation hängt von äußerlichen Faktoren wie z.B. Sanktionen oder Anreizen ab, während intrinsische Motivation sich quasi selbst belohnt - das Ausführen der Handlung selbst stellt den Befriedigungszustand her (vgl. Heckhausen 1989: 455 ff., Deci/Ryan 1985 und 1993).

In der Motivationsforschung geht es in der Regel darum, intrinsische Motivation und die Auswirkung externer Faktoren auf dieselbe zu „messen“ (Schiefele/Köller 2001: 303 ff.). Da Motive grundsätzlich ein abstraktes Konstrukt sind, unter dem verschiedene Faktoren, die eine Handlung bedingen können, zusammengefasst sind, ist deren Erforschung grundsätzlich mit Schwierigkeiten verbunden: Gefühle oder Gedanken lassen sich schwer messen; in den Kopf eines Befragten kann man - so könnte man umgangssprachlich sagen - nicht hineinschauen. Auch ob eine Person intrinsisch oder extrinsisch gehandelt hat, ist höchstens bis zu einem gewissen Grad aus den zugrundeliegenden Handlungsstrukturen und Deutungsmustern zu rekonstruieren. Hierfür werden Reaktionen eines Individuums unter bestimmten Reizbedingungen gemessen, um einen Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen herzustellen (Zimbardo 1995: 408).

Wenn man nicht den Motivationszustand, sondern nach der dargelegten Definition die Motive eines Menschen erfassen möchte, steht man vor dem Dilemma, dass dies letztlich nie vollständig möglich ist. Wenn man also die Motive aus bestimmten Herangehensweisen oder Deutungsmustern rekonstruieren will, ist es erforderlich, sich im Vorfeld mit der Beschränktheit dieses Vorhabens auseinanderzusetzen und dies im Forschungsprozess angemessen zu berücksichtigen.

Dieses Problem wird in der Psychologie mit dem Phänomen „Konsistenzparadox“ (Heckhausen 1989: 7) beschrieben. Es wird davon ausgegangen, dass der Mensch als intuitiver Beobachter, bei der Beobachtung der Handlungen anderer, eine Konsistenz seines eigenen und des Verhaltens des Beobachteten erwartet. Empirisch gesehen kann man jedoch genau das Gegenteil feststellen (ebd.: 17). Erklärt wird dies damit, dass für eine Handlung und für die Erklärung von Konsistenz die Perspektive des Handelnden maßgeblich ist, nicht die des Beobachters. Daher müssen stets zunächst Maßstäbe und Definitionen bei der Bewertung einer Handlung des Beobachteten geklärt werden, was logischerweise nicht ohne diesen zu bewerkstelligen ist. Konsistenz kann somit nur im

Rahmen subjektiver Deutungsmuster des Beobachteten rekonstruiert werden, aus denen sich ein bestimmter Erklärungswert ergeben kann. Dieser leitet sich aus dem jeweiligen Kontext ab, in den eine Handlung eingebettet ist und für den bestimmte Motivbündel eine Rolle spielen können.

3. Zur wissenschaftlichen Diskussion um die Erklärbarkeit des Spendenverhaltens

3.1. Erklärung von Spenden im Rahmen des Handlungsbegriffes

Einführend soll zu Beginn dieses Kapitels darauf hingewiesen werden, dass die im Folgenden dargelegten Ansätze weniger zur Generierung von Hypothesen zusammengefasst wurden. Da - wie noch näher zu erläutern sein wird - kaum Ansätze zu finden waren, mittels derer Spendenmotive bzw. die subjektive Geberperspektive umfassend erklärt werden können und darüber hinaus nicht ausreichend empirische Daten vorlagen, um daraus Hypothesen generieren zu können, ist Ziel dieses Kapitels eine vertiefte Auseinandersetzung mit der Frage, worin genau diese Schwierigkeiten bestehen. Anschließend sollen aus den jeweiligen Bruchstücken zumindest einige Ansatzpunkte für ein Forschungsdesign herausgearbeitet werden.⁶

Für die Erklärung und Analyse von Spenden wurden in der Soziologie in den vergangenen Jahren verstärkt auf diejenigen Theorien zurückgegriffen, welche sich mit reziproken Beziehungskonstrukten auseinandersetzen (vgl. Adloff/Sigmund 2005: 214). In diesem Zusammenhang wird der Begriff der „Gabe“ verwendet, der je nach Theorietradition mal mehr, mal weniger untrennbar mit der Frage nach einer Gegengabe verknüpft ist. Neben den Reziprozitätsansätzen ist auch das Konzept des Altruismus wieder verstärkt in die Diskussion gekommen. Es geht darum, wie sich Spenden als menschliches Handeln in Bezug auf einen Dritten als Empfänger und auf die Erwartung einer potenziellen Gegenleistung erklären lässt.

Relevant für die Auswahl einzelner Handlungsschritte durch das handelnde Individuum sind u.a. Regeln, Normen und Werte sowie persönliche Erfahrungen und Vorzüge (Lintner 2006: 101ff.). Während psychologische Ansätze im Wesentlichen „Verhalten“ erklären

⁶ Dementsprechend wurde für die Erhebung und Auswertung der Daten eine Methode gewählt, die eine Zurückstellung theoretischer Relevanzsysteme bis nach der Auswertung vorsieht (siehe Kapitel 5).

wollen, schließt der soziologische Handlungsbegriff den Aspekt des „Sinns“ mit ein. Aufgrund seiner oft implizit normativen Ausrichtung (s.u.) bringt der soziologische Handlungsbegriff für eine Operationalisierung im Sinne der Fragestellung dieser Arbeit einige Schwierigkeiten mit sich. Aber auch der psychologische Verhaltensbegriff ist für eine Erklärung subjektiver Herangehensweisen mit Schwierigkeiten behaftet, da das „Subjekt“ nur von außen oder auch als Teil einer Einheit (z.B. eines Systems oder eines Prozesses) gesehen und aus dieser Perspektive erklärt wird - eine Abgrenzung kann so lediglich zum reflexhaften Verhalten gezogen werden.

Max Weber führte den Begriff des „*sozialen Handelns*“ ein, wonach eine Handlung sowohl aus dem menschlichen Verhalten als auch aus einem subjektiven Sinn besteht und in diese beiden Bestandteile zerlegt werden kann. „Sinn“ kommt dann zustande, wenn das eigene Verhalten auf das Verhalten anderer bezogen wird (Schneider 2002: 21 ff.).

Weber unterscheidet verschiedene Handlungsarten und grenzt „zweckrationales“ von „wertrationalem“ Handeln ab. Ersteres setzt eine direkte Gegenleistung im Sinne eines Tausches voraus: Ich gebe etwas und bekomme etwas zurück. Die wertrationale Handlung dagegen verwirklicht einen Wert, der keine direkte Gegenleistung bedingt (vgl. Meulemann 2001: 65); die Erwartungen des Gebenden werden dann beispielsweise in der Zukunft oder auf einer anderen, beispielsweise transzendenten Ebene, erfüllt, der Handlung wohnt ein Eigenwert inne. Des Weiteren gibt es „affektuelles“ Handeln, worunter eine durch Emotionen ausgelöste, reflexhafte Reaktion verstanden wird, welche nicht bewusst gesteuert werden kann. Zuletzt gibt es noch das „traditionale“ Handeln, das sowohl der Gewohnheit entspringen als auch bewusst an bestimmten Normen ausgerichtet sein kann.

Für Weber sind dies lediglich Idealtypen individuellen Handelns, die eine Vergleichsbasis für das Verstehen desselben bieten können. Die Rekonstruktion der wertrationalen Elemente einer Handlung ermöglichen sie nicht. Zunächst könnte angenommen werden, dass eine Gabe sich am ehesten wertrational erklären lässt. Wenn ein Spender sich

beispielsweise von seiner Spende verspricht, die „gute Tat“ auf einer anderen Ebene vergolten zu bekommen, könnte man das als transzendierte Rückerstattungserwartung diesem Typ zuordnen. Aber auch affektuelles Handeln könnte z.B. dann eine Rolle spielen, wenn jemand durch ein Werbeplakat einer spendensammelnden Organisation mit Schreckensbildern konfrontiert wurde und die emotionalen Folgen dieses Erlebnisses mit einer Spende kompensiert. Traditionales Handeln könnte sich bei Spendern finden, die ein stark ritualisiertes Spendenverhalten aufweisen, etwa beim Obolus in den Klingelbeutel im Rahmen der kirchlichen Kollekte. Von zweckrationalem Handeln könnte dann gesprochen werden, wenn ein Spender sich von den Kontakten zur den Mitarbeitern der Empfängerorganisation berufliche Vorteile verspricht. Aufgrund ihres idealtypischen Charakters lassen sich diese Handlungsarten in der Realität jedoch nicht so eindeutig auf den konkreten Einzelfall anwenden. Hier dürften stets mehrere von ihnen oder vielleicht sogar alle in einer einzigen Spendenhandlung zusammenfließen.

Im Rahmen interaktionistischer Ansätze wird eine Gabe oft als symbolisches Instrument der Kommunikation mit beziehungsstiftender Funktion verstanden (Lintner 2006: 111). Eine innere Verpflichtung, etwas zu geben, kann aus der Identifikation mit anderen entstehen, indem der Geber fähig ist, die Rolle seines Gegenübers einzunehmen und sich in diesen hineinzusetzen (Adloff 2007: 628).

Sehr hilfreich sind die interaktionistischen Ansätze in Hinblick auf die methodische Herangehensweise, wenn es um die Frage des Fremdverstehens geht. Hier bieten sie insbesondere für explorative Felder eine Grundlage für eine notwendigerweise offene Haltung, mit der sich dem Gegenstand genähert werden sollte. Dies soll im Kapitel 5.1.1. weiterführend erläutert werden.

3.2. Erklärung von Spenden im Rahmen des Altruismusbegriffs

Bei einigen Erhebungen (siehe Kapitel zum Forschungsstand) wird bei der Klassifizierung der Spenden- und Engagementmotive auf die Grundeinteilung „egoistische/selbstbezügliche“ und „altruistische/fremdbezügliche“ Motive zurückgegriffen. Anhand der immer wieder aufkommenden – und in der Regel verneinten - Frage, ob „Selbstverwirklichung“ mit „Egoismus“ gleichgesetzt werden kann, wird deutlich, dass diese Einteilung einige Schwierigkeiten mit sich bringt, da die Begriffe „Altruismus“ und „Egoismus“ nur schwer moralisch wertfrei verwendbar sind.

Der Begriff des „Altruismus“ geht auf den französischen Soziologen Auguste Comte zurück, bei dem der Soll-Charakter Teil der Begrifflichkeit war (vgl. Harbach 1992: 48 ff.). Kern der wiederaufgelebten Altruismusdebatte war die Frage, welche spezifischen Persönlichkeitseigenschaften eine „altruistische Persönlichkeit“ ausmachen und von einer „nicht-altruistischen“ unterscheiden. Neuere Untersuchungen zeigten, dass eher die jeweiligen Interaktionsprozesse für eine „altruistische“ (d.h. nicht auf den eigenen Nutzen ausgerichtete) Entscheidung ausschlaggebend sind, als - wie vermutet - feststehende Persönlichkeitseigenschaften. (Adloff 2007: 622 ff.).

Auch Vertreter der „Rational Choice“-Theorie griffen den Altruismusbegriff wieder auf und zogen von Entscheidungen die egoistischen Präferenzen ab, um ihren „altruistischen“ Anteil herausfiltern zu können (vgl. Margolis 1982).

In der Sozialpsychologie wird „Altruismus“ oft synonym mit dem Begriff des „prosozialen Verhaltens“ verwendet (vgl. Schroeder 1995) unter dem beobachtbares Hilfeverhalten im weiteren Sinne verstanden wird.

Als Beispiel für die Erklärung des Spendenverhaltens als „prosoziales Verhalten“ sei ein Forschungsprojekt des Instituts für Sozialwissenschaften der Universität Stuttgart genannt. Hier wurden mittels eines deutschlandweiten CATI-Surveys im Jahr 2005 Daten zum

Spendenverhalten erhoben. Mit diesen Daten wurde ein Einstellungs-Verhaltensmodell für das Spendenverhalten entwickelt (Urban/Mayerl 2007). In der ersten Welle der Befragung wurden Spender zu den verschiedenen, vermuteten Bestimmungsfaktoren auf das Spendenverhalten befragt; in der zweiten Welle wurde das „tatsächliche“ Spendenverhalten erfasst. Ziel war es, die verschiedenen Bestimmungsfaktoren des Spendenverhaltens in einem Modell zu vereinen, welches verlässliche Aussagen über dieses zulässt (Mayerl 2009: 46). Das Modell knüpft an die „*Theory of reasoned action*“ nach Ajzen und Fishbein (vgl. Ajzen/Fishbein 1975 und 1980) an und erweitert diese um die Dimensionen „Spontanität“ und „Überlegtheit“ bei der Spendenentscheidung.

Spenden wird hier als eine spezielle Form „prosozialen Verhaltens“ verstanden, welches durch den freiwilligen Verzicht und die Weitergabe von Geld als knappes Gut definiert ist (ebd.: 46). Die Verfasser unterscheiden zwischen soziodemografischen Faktoren (Alter, Geschlecht etc.), Einstellungen (gegenüber dem Spenden im Allgemeinen, bestimmten spendensammelnden Organisationen sowie zur Selbstorientierung und Sozialerfahrungen), Persönlichkeitsmerkmalen (darunter werden u.a. Empathie und Altruismus gezählt), sozialen Normen, der Spendenabsicht, den Überzeugungen („*beliefs*“) des Spenders (Argumente des Für- und Wider einer Spendenentscheidung) und situativen Einflussfaktoren (ebd.). Letztere werden von den Einstellungen, Wertorientierungen, Persönlichkeitsmerkmalen und soziodemografischen Faktoren als äußere Faktoren beeinflusst. Normative Überzeugungen beeinflussen im Folgenden die subjektiv wahrgenommene Norm, während die Verhaltenseinstellung von den verhaltensbezogenen Überzeugungen beeinflusst wird.

Ergebnis der Datenanalysen im Rahmen dieses erweiterten Reasoned-Action-Modelles war, dass je nachdem, welcher Modus der Informationsverarbeitung zum Tragen kommt, d.h., wie spontan oder überlegt der Spender entscheidet, entweder die allgemeinen Objekteinstellungen oder die „*beliefs*“, d.h. normative Überzeugungen die Spendenentscheidung

beeinflussen. Inwiefern sich die Gesamtheit der relevanten Faktoren im Modell widerspiegelt, wurde nur für die „*beliefs*“ in einer Vorstudie überprüft.

Gleich mehrere der genannten Bestimmungsfaktoren sind als Teil der für diese Arbeit formulierten Begriffsdefinition von Motiven zu sehen. Im Wesentlichen spiegeln sich Spendenmotive in der Studie in den „*beliefs*“ wider, da diese sowohl Wertorientierungen und Einstellungen, als auch Persönlichkeitsmerkmale kausal miteinschließen.

Eine weiteres Beispiel für eine auf dem Begriff des „prosozialen Verhaltens“ basierenden Untersuchung wäre die empirische Studie von Andreas Heidbüchel, der im Jahr 1999 die Wirkung der Faktoren „Emotion“ und „Verantwortung“ anhand von acht Spendenmailings à 2500 Adressaten untersuchte (Heidbüchel 2001). Es zeigte sich, dass zu starker emotionaler Druck sich kontraproduktiv auf das Spendenverhalten auswirkt: Während die Spendenhäufigkeit mit steigender Emotionalität anstieg, nahm die Spendenhöhe umgekehrt proportional zur Spendenhäufigkeit ab. Heidbüchel erklärt dies damit, dass sich bei höherer Emotionalität auch Spender mit geringerem Einkommen davon überzeugen ließen, eine Spende zu tätigen. Der Faktor „Verantwortung“ zeigte überhaupt keine signifikante Wirkung. Laut Heidbüchel hängen Spenden zwar mit (intra-)personaler Verantwortung zusammen; externe Verantwortungappelle wirken aber eher belehrend und daher eher abschreckend (ebd.: 126 f.). Die Untersuchung lässt vermuten, dass eine Spende grundsätzlich intrinsisch motiviert ist, da äußere Einflüsse wie Druck und übersteigerte Emotionalität (hier im Rahmen von Spendenmailings) sich negativ auf die Spendenbereitschaft auswirken.

Beide Untersuchungen, sowohl die von Urban und Mayerl als auch die von Heidbüchel, geben einen tiefergehenden Einblick in die Mechanismen einer konkreten Entscheidung und integrieren ein mehr oder weniger breites Spektrum an Bestimmungsfaktoren. Darüber hinaus sind die Modelle empirisch überprüft.

Sie sind allerdings mehr geeignet, Kausalitäten in Bezug auf konkrete Spendenentscheidungen zu erklären als die Genese der für das Spenden relevanter Sinnstrukturen.

Einige altruismusbasierte Ansätze bleiben auf der Ebene einer Soll-Konstruktion stehen und bieten jenseits von Soll-Kategorien keine Erklärung, auch weil die Begrifflichkeiten nur mangelhaft definiert sind (Adloff/Sigmund 2005: 217 f.). Sie bieten darüber hinaus keine Erklärung, wie einzelne, subjektive Entscheidungsvorgänge in Hinblick auf die Skala „egoistisch“ und „altruistisch“ unterscheidbar werden können.

Für Harbach ist die Frage, inwieweit man von „Altruismus“ sprechen kann und ob *„wir anderen letztlich nur helfen, um uns selbst zu helfen“*, wenn eine Handlung in irgendeiner Form potentiell durch Befriedigung belohnt werden könnte, falsch gestellt, da Motive grundsätzlich Handlungen in Bewegung setzen, die potentiell für den Handelnden selbst belohnend sind (Harbach 1992: 347). Die Befriedigung selbst ist demzufolge ein Merkmal aller Motive und daher nicht als Definitionskriterium für eine bestimmte Klasse von Motiven geeignet (ebd.). Es ist bereits unter diesen Gesichtspunkten wahrscheinlich, dass eine allzu starre Einteilung in Selbst- und Fremdbezug den Gegenstand nur unzureichend abbilden könnte. Da letztlich jeder Spender - wenn auch in unterschiedlichster Form und Ausprägung - immer auch aus „altruistischen“ Gründen spendet (der „Fremdnutzen“ wird quasi als elementarer Bestandteil vorausgesetzt), ist eine Unterscheidung von einzelnen Motiven anhand dieser eindimensionalen Trennlinie eher dysfunktional.

3.3. Erklärung von Spenden im Rahmen des Reziprozitätsbegriffes

Für die Diskussion um die Erklärbarkeit von Spenden im Rahmen der Phänomene von „Gegenseitigkeit“ und „Bezüglichkeit auf den Anderen“ wird in der Soziologie verstärkt wieder der Reziprozitätsbegriff herangezogen. Dabei geht es um die zentrale Frage, inwiefern reziproke Erwartungen und aufeinander bezogene Beziehungen menschliches

Verhalten erklären können. Reziprozität wird dabei als „*ein Grundprinzip menschlichen Handelns*“, die gegenseitige Bezüglichkeit als „*eines der letzten universal gültigen beziehungsstiftenden Regularien*“ (Stegbauer 2002: 157) gesehen. Diesen Ansätzen liegt die Annahme zugrunde, dass „*Individuen versuchen, nicht in non-reziproken Beziehungsverhältnissen zu leben*“ (Otto 2003: 2). In der Netzwerktheorie spielt der Aspekt der „*Balance*“ eine gewichtige Rolle; es wird dort davon ausgegangen, dass Individuen nach Ausgleich streben, von dem das individuelle Wohlbefinden abhängt (ebd.: 4). Die entsprechenden Ansätze unterscheiden sich in der Frage, welche Faktoren das verwobene Konstrukt von Geber- und Empfängererwartungen bedingen.

Es werden verschiedene Formen von Reziprozität unterschieden: Grundlegende Form der Reziprozität ist der Tausch („Tit for Tat“), was wiederum als Basis für den Tauschhandel gesehen wird (vgl. Becker 1986); Marcel Mauss beschrieb in seinem Aufsatz „Die Gabe“ (Mauss 1925) den Tausch von Gaben als Abfolge von „Gabe“, „Annahme der Gabe“ und „Gegengabe“. In der Phase zwischen Gabe und Gegengabe bilden sich entsprechende, gegenseitige Erwartungen. Aufgrund der Direktheit der Gegengabe eignet sich dieses Modell kaum für eine Erklärung einer Spende, da sie eine Rückgabbeerwartung per se voraussetzt.

Eine weitere Form ist die sog. „*generalisierte Reziprozität*“ (vgl. Becker 1986), bei der es nicht auf einen direkten Tausch ankommt: Die Gabe wird in einen größeren Kontext gestellt, in unterschiedlicher Form über einen größeren Zeitraum hinweg erwidert und muss auch nicht direkt vom Empfänger vergolten werden. Diese Form der Reziprozität könnte sich möglicherweise in unterschiedlichen Varianten bei Spendern auf der Ebene der Erwartungen an eine Spende wiederfinden, z.B. wenn jemand sich von seiner Spende eine Vergeltung auf der transzendenten Ebene erhofft.

Eine Variante der „*generalisierten Reziprozität*“ ist die „*Reziprozität von Positionen*“, wo eine bestimmte Rollenkonstellation von entsprechenden Erwartungen geprägt ist, z.B. im

Verhältnis Eltern - Kind. In der Wissenssoziologie wird des Weiteren von der „*Reziprozität der Perspektive*“ gesprochen, welche die Übernahme gegenseitiger Perspektiven und so gegenseitiges Verstehen ermöglicht. Auf diese Weise bestimmen die Art der jeweiligen Beziehung sowie die individuelle Perspektive auf diese die entsprechenden Reziprozitäts- bzw. Rückgabeerwartungen.

Es ist aber zu beachten, dass wenn man den Fokus aber auf die Geberperspektive beschränkt, nur bedingt erfahrbar ist, inwiefern die Empfängerperspektive tatsächlich in einer bestimmten Wechselwirkung zu dieser steht und inwiefern das Gegebene objektiv vergolten wird. Dies ist für die Beantwortung der Frage, warum jemand gibt, auch nicht notwendigerweise zu erklären. Adloff und Sigmund konstatieren, dass das Motiv des Gebers und die Wirkung der Reziprozität zwar abstrakt trennbar sind, aber diese „*faktisch ineinander verwoben sind*“ (Adloff/Sigmund 2005: 220). Daraus ließe sich schlussfolgern, dass es auf der subjektiven Ebene durchaus möglich ist, dass jemand ohne Gegenleistungs- oder Rückgabeerwartung eine Spende tätigt, auch wenn er implizit die Konsequenzen seines Handelns miteinrechnet.

In Abgrenzung zu diesem Handlungsbegriff wird in ökonomischen Theorien von einem nutzenmaximierenden Menschenbild des „homo oeconomicus“ ausgegangen, der zweckrational handelt und eine Gegenleistung für seine Tat erwartet. Um Spenden erklären zu können, wird dieses Modell erweitert, indem beispielsweise der Nutzen des Anderen durch die Spende in den eigenen Nutzen integriert oder dem Spender ein psychologischer Nutzen („*reward*“) garantiert wird (vgl. Monroe/Mathiesen et al. 1999: 231 ff., Adloff/Sigmund 2005: 215). Problematisch für die Erklärung subjektiver Herangehensweisen ist bei diesen nutzenbasierten Ansätzen, dass der Erklärungswert der Modelle sich auf ein Minimum reduziert, wenn man auch nicht-rationale Entscheidungen erklären möchte. Um die nutzenbegründeten Modelle so zu erweitern, dass Geben ohne direkte Gegenleistung erklärbar bleibt, wird der Kontext der jeweiligen Handlung zeitlich erweitert. Die jeweilige

Rückerstattungserwartung ist dann nicht direkt, sondern erstreckt sich über einen längeren Zeitraum und kann sich auch auf anderen Ebenen bzw. an einen Dritten richten. So kann eine Spende auch dadurch vergolten werden, dass sie es einem ermöglicht, sich einer bestimmten Gruppe zugehörig fühlen zu können. Der direkte Empfänger der Spende tritt hier in den Hintergrund; die Rückgabeerwartung bezieht sich z.B. auf eine bestimmte Peergruppe (ebd.: 221).

Die amerikanische Soziologin Francie Ostrower weist außerdem darauf hin, dass Philanthropie und Elitendenken in den USA eng verknüpft sind: Spenden und Freiwilligenarbeit gehört hier in besonderem Maße ‚dazu‘, es geht auch darum, die entsprechenden Führungspositionen in sozialen Organisationen zu besetzen, um wichtige Kontakte zu sammeln, es geht auch um Statusgründe (Ostrower 1995).

Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler James Andreoni erweitert den Nutzenbegriff um eine emotionale Komponente, das sog. „*warm-glowing*“ (vgl. Andreoni 2004 und 2001). Er beruft sich dabei auf mehrere Untersuchungen, die er in diesem Zusammenhang durchführte, und sieht das Konzept des „*warm-glowing*“ als empirisch verifiziert an. Er begründet diese Annahme folgendermaßen: Wenn alle Spender nur altruistisch motiviert wären, dann wäre es ihnen folglich egal, auf welche Art und Weise, d.h. mit welchen Mitteln, sie etwas geben. Es sei aber erwiesen, dass dies Individuen eben nicht egal sei; insofern müsste die Motivation zum Spenden auch eine emotionale Komponente enthalten, die er „*warm-glowing*“ nennt. Sie „genießen“ die aus der Spende resultierende Dankbarkeit und Anerkennung oder auch die Entlastung von Schuldgefühlen. Andreoni gibt an, dass man eher bereit sei, etwas zu geben, wenn man eben dieses „*warm-glowing*“ erfahre, als durch das Unbehagen, dass es irgendwo an Hilfeleistung fehle.

Antonucci und Jackson (Otto 2003: 7 f.) entwickelten die Idee der „*social support bank*“, bei der die jeweilige Unterstützung, welche Individuen empfangen haben, auf eine Art „Konto“ im übertragenen Sinne eingezahlt und die jeweilig geleistete Unterstützung vom

selbigen dann wieder abgezogen wird. Dies lässt reziproke Beziehungen über einen längeren Zeitraum wirksam werden. Jemand, dessen „Konto“ aus seiner Sicht „leer“ ist, weil er beispielsweise von der Unterstützung anderer profitiert hat, müsste folglich in der Lage und auch bereit sein, diese „Schulden“ auszugleichen. Aus der subjektiven Geberperspektive müsste das antizipierte Streben nach Balance dazu führen, dass derjenige sich verpflichtet sieht, dies durch eigene Gaben auszugleichen. Dies könnte sich beispielsweise aus subjektiv so wahrgenommenen, privilegierten Startbedingungen (z.B. reiches Elternhaus) ergeben, wenn man sich von vornherein materiell oder auch emotional besser gestellt sieht. Auf der anderen Seite müsste jemand, der keine oder wenig Unterstützung empfangen hat, auch weniger Bereitschaft zeigen, etwas zu geben. Es ist allerdings mehr als schwierig, mit diesem Modell konkrete Reziprozitätsmechanismen zu erklären, denn „tatsächliche“ Ressourcen, die auf der einen Seite jemand in die Lage versetzen, etwas zu geben, oder auf der anderen Seite bei potentiellen Gebern den Eindruck der Bedürftigkeit auszulösen könnten, werden nicht berücksichtigt. Darüber hinaus trifft das Modell keine Aussagen darüber, inwiefern beispielsweise verschiedene Arten von Gaben (materiell oder nichtmateriell) in der subjektiven Perspektive zueinander ins Verhältnis gesetzt werden. Da der Kontostand sich nur entweder in der Eigen- oder Fremdperspektive fassen lässt, stellt sich des Weiteren die Frage, inwiefern diese überhaupt im Rahmen eines geschlossenen Modells gesehen werden können bzw. kompatibel sind. Ohne die Einbeziehung dieser weitergehenden Aspekte bleibt das Modell daher eher ein-dimensional. Ein weiteres Problem der erweiterten Rational-Choice-Theorien ist, dass sich ihre Erklärungskraft in ihrer Allgemeinheit verliert: Man könnte hypothetisch immer davon ausgehen, dass es noch eine transzendenter und indirektere Rückgabeerwartungsebene gibt. Damit wird der Faktor unendlich und gleichzeitig aussageelos (vgl. Otto 2003, Adloff/Sigmund 2005).

Um dieses Paradoxon aufzulösen, versuchen einige Vertreter die spezifischen Faktoren, die für die Erklärung einer Gabe ausschlaggebend sind, herauszuarbeiten. Die amerikanische

Anthropologin Wentowski sieht diesen Faktor beispielsweise in der der Intimität und Nähe der Beziehung zwischen den Austauschpartnern (Otto 2003: 4). Die mangelnde Definition oder Fremddefiniertheit dieser Begrifflichkeiten sowie deren hohe subjektive Bandbreite machen allerdings eine Vergleichbarkeit solcher Ansätze untereinander schwer.

Der niederländische Soziologe René Bekkers untersuchte den Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen und -disposition sowie der sozialen Voraussetzungen auf „prosoziales Verhalten“. Er legt hier sowohl soziologische bzw. ökonomische als auch psychologische Ansätze zugrunde, die „prosoziales Verhalten“ zu erklären versuchen. In der Soziologie würde – so Bekkers - eher davon ausgegangen, dass die Intention, Gutes zu tun, universell sei, aber von bestimmten Ressourcen, hier *“human and social capital”* (Bekkers 2004: 126 ff.) bzw. soziodemografischen Faktoren abhängig sei. Diese bestimmten, inwiefern ein Individuum in der Lage sei, diese Intentionen auch umzusetzen. Hier führt er beispielhaft einige Studien zum Einfluss bestimmter Ressourcen auf philanthropes Verhalten wie Einkommen, Gesundheit, Bildungsniveau, Zugehörigkeit zu bestimmten Schichten oder religiösen Gruppen an. Demgegenüber würde in der Psychologie eher davon ausgegangen, dass es so etwas wie eine „altruistische“ Persönlichkeit gebe, d.h. Menschen, die empathischer, hilfs- und opferbereiter seien als andere.

Bekkers sieht einen signifikanten Erklärungswert des Bildungsniveaus und entwickelte für die Niederlande einen Typ des prosozialen Gebers, der davon gekennzeichnet ist, der neben seinem hohen Bildungsstand religiös ist, in der Kleinstadt lebt und mehr arbeitet, aber auch mehr verdient als andere. Ein weiteres Ergebnis der Untersuchung war aber, dass die einzelnen Persönlichkeitseigenschaften dann kaum noch ins Gewicht fallen, wenn der Preis der Gabe niedrig ist oder kein sozialer Druck besteht, etwas zu geben. Bekkers zieht den Schluss, dass die Persönlichkeitseigenschaften nur teilweise zur Erklärung „prosozialen Verhaltens“ taugten und dass weder die soziologischen bzw. ökonomischen noch die psychologischen Ansätze „Philanthropie“ umfassend erklären könnten. Beim „warm-glow“-

Modell ginge es weniger um den tatsächlichen Nutzenzuwachs beim Empfänger der Gabe als vielmehr um den positiven Effekt auf den Geber und damit den Eigenwert der Gabe; das Modell greife daher zu kurz, da es selektiv einen einzelnen Erklärungsfaktor herausgreife. Nach seiner Auffassung zeigten die Ergebnisse seiner Untersuchung, dass diesen Modellen ein sehr wichtiger Erklärungsfaktor fehlte: Die sozialen Anreize für eine Gabe und die Einbindung dieser in einen bestimmten sozialen Kontext, welcher die Wahrscheinlichkeit steigere, sich prosozial zu verhalten. Da es in den Niederlanden, im Gegensatz zu den USA, eher unüblich sei, seinem Wohlstand durch öffentliches Spenden Ausdruck zu verleihen, komme dem Streben nach „Prestige“ als möglichem Motiv (wie beispielsweise bei Ostrower) eine untergeordnetere Rolle zu als der beschriebenen Einbindung der Spendentätigkeit in bestimmte soziale Gruppen, in denen Geben ein Teil des gemeinsamen Verhaltenstableaus sei.

Es zeige sich, dass die Bereitschaft von besonders empathischen Personen, etwas zu geben, dann noch steigen würde, wenn auch die Kosten der Gabe stiegen. Für ihn heißt dies aber nicht, dass dem Geben grundsätzlich kein angenehmer emotionaler Effekt („*Joy of giving*“) innewohnen würde (ebd.: 220). So zeigten psychologische Untersuchungen, dass Menschen spendeten, um eine negative Stimmung zu kompensieren. Er fordert daher, dass zukünftige Forschungsvorhaben die Genese dieser positiven, emotionalen Effekte und den Zusammenhang dieser mit Motiven im psychologischen Sinne einbeziehen sollten.

Insgesamt - so Bekkers - könnte keines der Modelle „Geben“ umfassend erklären, da dies durch vielschichtigere Faktoren bedingt sei. Neben einer Abwägung von Vor- und Nachteilen spiele eine Vielfalt an variablen Persönlichkeitsdispositionen eine Rolle, welche mal mehr, mal weniger eine Spendenentscheidung beeinflussten, wobei er den Faktor Empathie hier heraushebt und in diesem einen - wenn auch nicht einzigen - unabdingbaren Bestandteil von Spendenmotiven sieht.

3.4. Fazit und erste Schlussfolgerungen zu den Erklärungsansätzen

Zusammengefasst handelt es sich bei den jeweiligen Theorien um Versuche, reziproke Beziehungen mittels bestimmter, ausgewählter Faktoren zu erklären. Diese Faktoren, wie Werteinstellungen, Rollenvorstellungen oder ganz alltägliche Gewohnheiten, sind solche, die über die Sozialisation gelernt und verinnerlicht werden. Ihren Erklärungswert ziehen sie aus dem jeweiligen individual-biografischen Kontext und sind folglich auch nur in diesen eingebettet verstehbar. Inwiefern eine Gewichtung einer dieser Faktoren oder der spezifischen Kombination dieser beim Spenden entscheidend ist, muss folglich zunächst umfassend empirisch überprüft werden. Dabei muss ein Forschungsdesign - um diese Faktoren möglichst vollständig für alle Spender erfassen zu können - breit und offen genug angelegt sein, damit die relevanten Faktoren, zumindest aus der subjektiven Perspektive des Gebers, erfasst werden.

Im Überblick über die verschiedenen Ansätze lässt sich als erstes Fazit festhalten, dass die beschriebenen Erklärungsmodelle zwar grundsätzlich potentiell alle relevanten Anknüpfungspunkte für den Gegenstand „Geben“ miteinbeziehen könnten, sie aber mangels umfassender, empirischer Überprüfung kaum geeignet sind, diesen in Gänze zu erklären oder auch diesbezüglich Hypothesen zu bilden.

Im Großen und Ganzen sind die meisten der genannten Erklärungsmodelle darauf angelegt, Verhalten bzw. die Wechselwirkung zwischen Einstellungen und Verhalten untersuchen zu können. Insofern kann das Spenden, sofern die Erfassung des Gegenstandes auf der reinen Einstellungsebene, d.h. allein auf Basis subjektiver Interpretationsmuster erfolgt und keine Wirkungsmessung miteinschließt, nur begrenzt mittels dieser Ansätze reflektiert werden.

Insbesondere die Ergebnisse der Studie von Bekkers machen deutlich, dass Spendenverhalten nicht monokausal oder monofaktoral erklärt werden kann und dass es hierzu einer ganzheitlichen Betrachtungsweise bedarf. Der hohe Erklärungswert der Einbindung der

Spende in einen bestimmten sozialen Kontext, wie die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe, legen nahe, dass eine explorativ angelegte, qualitative Untersuchung notwendig sein dürfte, um diesen Kontext empirisch zu erschließen. Jenseits der mangelnden Erforschung des Feldes im deutschen Raum (siehe Kapitel 4) impliziert dies auch eine möglichst offene Herangehensweise, um das Spektrum der auf der subjektiven Ebene relevanten Faktoren in ihrer Bandbreite herausarbeiten zu können. Der damit möglicherweise einhergehende Verzicht auf eine gewisse Tiefe erscheint mit Blick auf das Erkenntnisinteresse hinnehmbar. Die hier vorliegende Einzeluntersuchung könnte beim gegenwärtigen Stand der Forschung seriöser Weise nicht den Anspruch erheben, das Forschungsfeld in seiner ganzen Tiefe ausloten zu wollen. Es geht vielmehr darum, erste Voraussetzungen für vertiefende Folgeuntersuchungen zu schaffen. Die dafür erforderliche Offenheit und Explorativität kann sich also nicht nur im theoretischen Zugang zum Feld, sondern auch in der Methodik niederschlagen.

3.5. Erklärungsansätze aus der Engagementforschung

Zum Verhältnis von Engagement und Spenden finden sich in der Literatur zahlreiche Hinweise, wobei gemeinhin davon ausgegangen wird, dass beide Hilfeformen insofern vergleichbar sind, als sie grundsätzlich ähnlichen Entwicklungstendenzen unterliegen (vgl. Klages 2005) und sich im Laufe eines Lebens substituieren können (vgl. Ammann 2008: 23). Zunächst soll aber auf mögliche Unterschiede eingegangen werden.

Ammann hält es beim Spenden im Gegensatz zum Engagement für unwahrscheinlicher, dass es mit steigendem Alter aufgegeben wird; einen weiteren Unterschied sieht er darin, dass Werte und Einstellungen beim Spenden noch stärker im Vordergrund stehen, da diesem die Überzeugung von der Wichtigkeit speziell der finanziellen Unterstützung bestimmter Bereiche zugrunde liege (Stadelmann-Steffen/Freitag et al. 2007: 20). Letzteres deckt sich mit einer Untersuchung des amerikanischen Sozialwissenschaftlers Keeley Jones, der die

Daten des Surveys „*Giving and Volunteering in the United States*“ mittels einer quantitativen Analyse in Hinblick auf mögliche Unterschiede von Spenden und Engagement auswertete (Jones 2006: 249 ff.). Die Ergebnisse des Surveys zeigten, so Jones, dass viele US-Amerikaner beides praktizierten und dass die eine die andere Hilfeform wahrscheinlicher mache. Er gehe daher davon aus, dass beides - wenn auch verschiedene – Formen des Helfens seien, welche aber von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst würden.⁷ In den Mittelpunkt der Untersuchung stellte er die Faktoren „Einbindung in das soziale Umfeld bzw. bestimmte Netzwerke“ sowie „persönliche (materielle und immaterielle) Ressourcen“ und untersuchte deren Signifikanz bzgl. beider Hilfeformen.

Während Freiwilligenarbeit laut Jones stärker durch diese Einbindung beeinflusst und verstärkt wird, vollzieht sich Spenden eher wertegesteuert und ist von den individuellen (materiellen und immateriellen) Ressourcen abhängig; ein höheres Maß an Vertrautheit, z.B. ein familiäres Umfeld, fördert Engagement umso mehr, während der persönliche Kontakt und die direkte, interaktive Einbindung beim Spenden eine deutlich niedrigere Rolle spielen. Persönliche Ressourcen wie Einkommen und Bildung, aber auch Werthaltungen wie die verinnerlichte Norm der Hilfsbereitschaft gegenüber anderen spielen höchstens bei der Aufnahme von Engagement eine wichtigere Rolle, während diese Faktoren fürs Spenden wiederum die höchste Erklärungskraft besitzen (ebd.: 259). Der aktive Gehalt des Engagements führt darüber hinaus dazu, dass es Bürger, stärker als das Spenden, in die Lage versetzt, auf aktuelle Bedürfnisse der Gemeinschaft reagieren zu können. Spenden ist hingegen mehr eine private Entscheidung, die nicht so sehr in der Öffentlichkeit stattfindet. Beide Formen ergänzen sich folglich, auch wenn sie unterschiedlich bedingt sind (ebd.: 261).

⁷ Zu ähnlichen Ergebnissen kamen auch Priller und Sommerfeld bei der Auswertung der Daten des Freiwilligensurveys für Deutschland (Priller/Sommerfeld 2009: 189).

Soweit die Analyse von Jones, der mit seiner Untersuchung aufzeigt, dass Spenden und Engagement beim näheren Hinsehen vermutlich einer differenzierteren Erklärung bedürfen, welche die jeweiligen Unterschiede deutlicher erkennbar werden lassen. Auch wenn die beiden untersuchten Faktoren sich unterschiedlich stark auf die eine oder andere Hilfeform auswirken, ist doch davon auszugehen, dass sie grundsätzlich für beide relevant sind. Die zitierte Untersuchung von Bekkers kam zum genau umgekehrten Ergebnis, nämlich, dass auch beim Spenden die Einbindung in den sozialen Kontext eine höhere Erklärungskraft besitzt als die individuellen Ressourcen. Diese unterschiedlichen Resultate könnten damit zusammenhängen, dass in den Niederlanden die Einkommensunterschiede insgesamt nicht so gravierend sind wie in den USA und materielle Ressourcen daher generell einen untergeordneten Faktor spielen dürften; des Weiteren könnten hier auch kulturelle Unterschiede in Hinblick auf die Traditionen von Spenden und Engagement ins Gewicht fallen.

Auf Basis der Ergebnisse von Jones können aufgrund des quantitativen Analyseansatzes keine Aussagen darüber getroffen werden, wie Spender und Engagierte selbst beide Hilfeformen ins Verhältnis setzen und ob bzw. wie diese auf der subjektiven Ebene komplementär nebeneinander stehen, zumal bei ihm mehr die erwarteten Auswirkungen der herausgearbeiteten Unterschiede auf die Gemeinschaft im Ganzen im Fokus stehen. Dies gilt es noch empirisch zu untersuchen.

Auch wenn Spenden und Engagement im Einzelnen unterschiedlich stark von bestimmten Faktoren beeinflusst werden können, ist ein Vergleich sinnvoll: Es ist zu vermuten, dass die Motivstrukturen und die grundlegenden Werteinstellungen ähnlich sind und dass die individuelle Lebenssituation und Einbettung des Spendens bzw. des Engagements über die konkrete Wahl der Hilfeform entscheiden. Wenn man Engagement also als „Zeitspende“ versteht, wie im vorhergehenden Kapitel erläutert, dann bietet sich hier ein vergleichender Blick auf die wissenschaftliche Debatte um die Engagementmotive an.

Die Motive, sich zu engagieren, d.h., seine Zeit und/oder sein Know-How zur Verfügung zu stellen, werden analog zum Spenden im Rahmen wissenschaftlicher Debatten um den „Dritten Sektor“ schon seit einigen Jahren vertieft diskutiert. Die empirische Datenlage ist hier deutlich besser; es wurden in den letzten Jahren zahlreiche umfangreiche Untersuchungen durchgeführt wie z.B. der Freiwilligensurvey des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, wo in der zweiten Welle auch Engagementmotive untersucht worden sind.⁸

Grundlegend wird von einem Wandel des Engagements ausgegangen, der sich sowohl strukturell als auch bei den Motiven zeigt (vgl. Olk 1989; BMFSFJ 2005, Braun 2001: 11 ff.). Während das „*alte Ehrenamt*“ in bestimmte Sozialmilieus eingebunden und durch gesellschaftliche Zentralwerte legitimiert war und in der Regel unter der Aufsicht und Weisung professioneller Mitarbeiter stand, stehen beim „*neuen Ehrenamt*“ persönliche Erfahrungen und deren Bewältigung im Vordergrund, es vollzieht sich in begrenzten lokalen Zusammenhängen und ist in seiner Organisationsform autonomer (Olk 2003: 27). Auf der strukturellen Ebene zeigt sich dies durch eine Pluralisierung der Arbeitsformen, sowohl was das zeitliche Format als auch den Grad der Verbindlichkeit anbelangt. Auf der Motivebene wird ein „*Motivwandel*“ konstatiert, weg von pflichtbezogenen hin zu stärker selbstbezogenen oder auch individualistischen Motivlagen: Dienst- und Pflichterfüllung rückt hinter Selbstverwirklichung und Mitgestaltungswünschen zurück oder steht, je nach Auffassung, gleichwertig neben diesen.

Der Wandel der Engagementmotive wird eng verbunden mit einem gesellschaftlichen Wertewandel gesehen, etwa von Werteforschern wie Helmut Klages (vgl. BMFSFJ 2005: 101; Klages/Gensicke 1998, Mutz/Hackett 2002; Hepp 2001). Diskutiert wird auch die Frage, ob dieser Wandel zu einer „*Erosion des Engagements*“ (Hepp 2001: 35) führt und eine Individualisierung und Autozentrierung des Engagements speziell bei Jüngeren

⁸ Die Ergebnisse der aktuellen Welle des Freiwilligensurveys für das Jahr 2009 erscheinen im Laufe des Jahres 2010, die entsprechenden Daten lagen bis zur Fertigstellung der Arbeit noch nicht vor.

eintritt. Klages sieht im Vordringen der Selbstentfaltungswerte eine positive Entwicklung (Klages 2001: 10), da er weiterhin ein Bedürfnis nach berechenbaren gesellschaftlichen Rahmenbedingungen sieht. Während sich Werte wie „Familie“ und „Partnerschaft“ seit den 1980er Jahren kaum verändert hätten, beschreibt er eine Art Comeback der Leistungsorientierung. Er beschreibt einen Trend zur „*Wertesynthese*“ (ebd.: 11): Der moderne Mensch vereint „traditionelle“ und „moderne“ Werte miteinander. Beide Wertmuster, sowohl Pflicht-, als auch Selbstverwirklichungswerte, bestehen nebeneinander und werden von Engagierten miteinander vereint (vgl. Hepp 2001: 37).

Laut Freiwilligensurvey kam es auch bei Jüngeren nicht zu einem Rückgang des Engagements: Dass diese, im Gegensatz zu den Älteren, beide Formen von Werten bzw. Motivlagen stärker miteinander vereinen, wird der Tatsache zugeschrieben, dass sie sich im Rahmen der beruflichen Etablierungsphase stärker mit identitätsrelevanten Fragestellungen auseinandersetzen und Tätigkeiten bevorzugen, die inhaltlich und strukturell damit vereinbar sind.

Engagement wird von den Engagierten unter bestimmten Bedingungen als Kompensationsmöglichkeit oder Ersatz für Erwerbsarbeit gesehen, auch wenn eine Bezahlung des Engagements von den Engagierten selbst deutlich abgelehnt würde (Hacket/Mutz 2002: 45). Dies spräche zumindest gegen die These, dass direkte (hier monetäre) Rückerstattungserwartungen nicht im Vordergrund stehen und dass insofern ein „Tit for Tat“-Reziprozitätskonzept zu kurz greift. Das Ergebnis einer Untersuchung von Ulrike Schumacher (Schumacher 2002) zeigt, dass Engagement in vielfältiger Weise in einer Wechselbeziehung mit Erwerbsarbeit steht: Es kann direkt mit den beruflichen Tätigkeiten verwoben sein; z.B. als sinnstiftende Ergänzung, als Kompensationsmöglichkeit in beruflich weniger erfolgreichen Phasen oder als Ausgleich einer Unzufriedenheit mit der derzeitigen beruflichen Situation. Deutlich wird hier, dass das Maß und die Form von Engagement maßgeblich mit den individuellen Voraussetzungen und Umständen zu-

sammenhängen und von Engagierten auch in diesem Rahmen interpretiert und an diesen ausgerichtet werden.

In verschiedenen Untersuchungen zum Engagement wurden auch Motive, sich zu engagieren, untersucht. Vorweg ist zu sagen, dass auch in der Engagementforschung der Motivbegriff in unterschiedlichster Weise verwendet wird, oft ohne ihn jeweils näher zu definieren. Untersuchungen wie die erste Welle des Freiwilligensurveys (BMFSFJ 2005) fragen beispielsweise nur die Erwartungen an freiwilliges Engagement ab. Die als individualistisch eingeordneten Erwartungen wie „*Dass die Tätigkeit Spaß macht*“ oder „*Dass man mit sympathischen Menschen zusammenkommt*“ stehen gemeinsam mit Erwartungen wie „*Dass man anderen Menschen helfen kann*“ an vorderer Stelle.

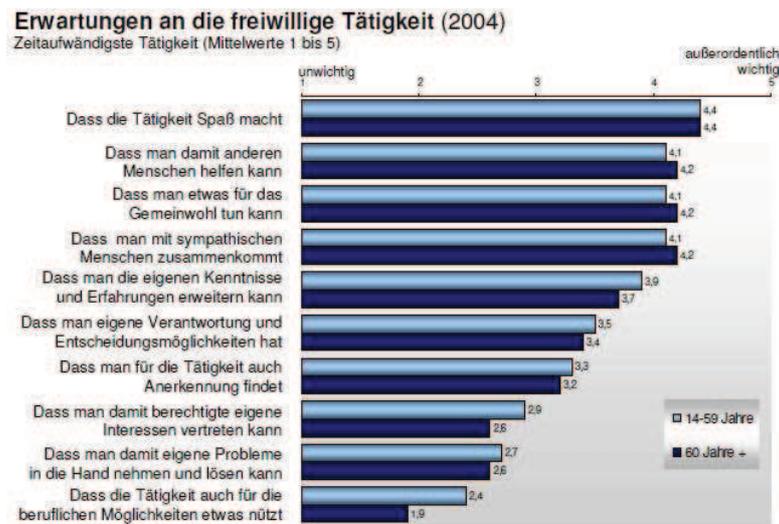


Abb. 1: Erwartungen an die freiwillige Tätigkeit 2004 (ebd.: 102)

Hacket und Mutz kritisieren darüber hinaus die Verallgemeinerung und Dekontextualisierung der einzelnen Erwartungsdimensionen. Begriffe wie „*Dass die Tätigkeit Spaß macht*“ besäßen für sich wenig Aussagekraft, „*so dass offen bleiben muss, was die sehr allgemeine Formulierung für die Befragten bedeutet und welche gesellschaftliche Relevanz sie schließlich hat*“ (Hacket/Mutz 2002: 43). Sie plädieren für eine Forschung, welche die

Komplexität des Sachverhaltes (die Multidimensionalität der Motivstrukturen) besser berücksichtigt und den vermuteten Wertewandel nicht quasi schon voraussetzt, bevor dieser überhaupt langfristig empirisch überprüft wurde.

2004 wurden im Rahmen der zweiten Welle des Freiwilligensurveys auch - in Abgrenzung zu den Erwartungen - „Motive“ abgefragt. Dabei werden diese über den Anspruch von freiwillig Engagierten definiert, an der sozialen und politischen Gestaltung der Gesellschaft mitwirken zu wollen (BMFSJ 2005: 96). Diese Definition setzt somit ein bestimmtes Motivbündel - den gesellschaftlichen Veränderungswillen - grundlegend voraus. Es wird davon ausgegangen, dass freiwillig Engagierte sowie Spender eine „prosoziale“ Einstellung haben, aufgrund dieser sie sich finanziell oder anderweitig engagieren: „Auch wer es sich leisten kann, muss es dennoch erst einmal tun“ (ebd.: 91). Belegt wird diese Annahme dadurch, dass 94% der Befragten der Aussage „Ich will durch mein Engagement die Gesellschaft zumindest im Kleinen mitgestalten“ teilweise zustimmten. Ebenso viele gaben an, durch ihr Engagement vor allem mit anderen Menschen zusammenkommen zu wollen, 84% betonten den Pflichtaspekt und 48% den politischen Aspekt ihres Engagements.

Motive für das freiwillige Engagement in 2 Altersgruppen (2004)

Bevölkerung ab 14 Jahren (Angaben in %)

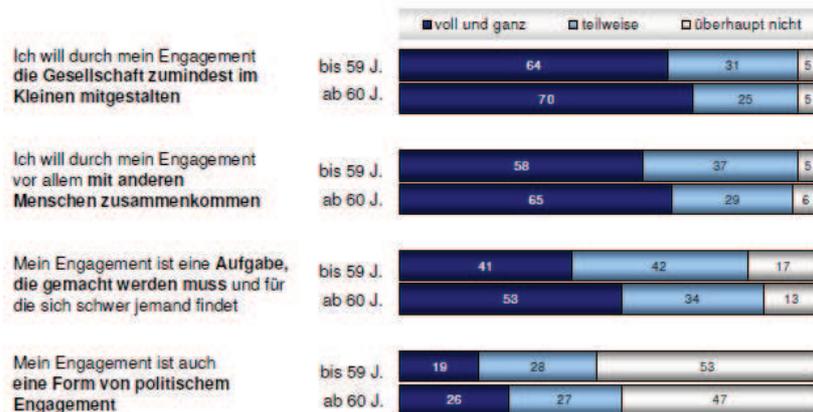


Abb. 2: Motive für das freiwillige Engagement in zwei Altersgruppen (ebd.: 331)

Inwiefern hier das Konstrukt „Motive“ und das Konstrukt „Erwartungen“ voneinander abgegrenzt werden können, ist allerdings nicht bei allen genannten „Motiven“ eindeutig erkennbar: Sowohl die erste als auch die zweite sowie die letzte der abgefragten Aussagen können letztlich auch gleichzeitig Erwartungen an die Tätigkeit sein. Lediglich die dritte Aussage: *„Mein Engagement ist eine Aufgabe, die gemacht werden muss und für die sich schwer jemand findet“*, ist m.E. klar ein Motiv, da sich hier eine aus der Arbeit selbst resultierende Pflicht ergibt. Hier spiegeln sich insbesondere die Pflichtmotive im Sinne des *„alten Ehrenamtes“* wider, was nicht zuletzt daran deutlich wird, dass die Diskrepanz zwischen den jüngeren und den älteren Befragten am stärksten ist.

Dass bei den ersten drei Punkten eine deutliche Mehrheit der Befragten teilweise zustimmen konnte, zeigt darüber hinaus, dass ohne eine qualitative Untermauerung dieser Ergebnisse der Erkenntniswert eher beschränkt bleibt. Die Werte liegen bei den jüngeren deutlich niedriger als bei den älteren Befragten, sowohl was den Pflichtaspekt als auch was den politischen Anspruch betrifft. Daher kann man vermuten, dass diese im Kontext eines biografischen Entwicklungsprozesses zu sehen sind. Die Verfasser des Freiwilligensurveys gehen von einer Entwicklung der Motivlagen im Laufe der Engagementkarriere aus:

„Man erkennt, dass bei jungen Leuten die Suche nach Gemeinschaft und Geselligkeit zunächst ein vorrangiges Motiv ist, sich zu engagieren, dass aber im Verlauf ihrer ‚Engagementkarriere‘ und von deren Sozialisationswirkungen gesellschaftsbezogene Motive wichtiger werden.“ (ebd.: 105)

Allerdings kann aufgrund der sprachlichen Vorgaben bei der Abfrage der Aussagen (und insofern ohne eine Subjektivierung der Begrifflichkeiten) nicht eindeutig geschlussfolgert werden, ob es sich hier um eine Alters- oder eine Kohortenfrage (und damit um einen Wandel) handelt. Die Verfasser unterscheiden zusammenfassend zwischen einem *„aufgabenbezogenen“* und einem *„gemeinschaftsbezogenen“* Motivmuster (ebd.: 100). Ersteres ist durch das politische Verständnis des eigenen Engagements geprägt; letzterem

wohnt eine Tendenz zur Ablehnung der pflichtgemäßen Aufgabenerfüllung inne, und es ist unabhängig von politischen Ambitionen.

Neben dem Freiwilligensurvey wurden in den vergangenen Jahren noch einige weitere Untersuchungen durchgeführt, mit denen Daten zu den Engagementmotiven erhoben wurden. Es wird in der Debatte um die Engagementmotive kaum noch von dem Bild eines rein altruistischen Helfertypus ausgegangen. Vielmehr wird analog zur Wertedebatte angenommen, dass Motive nicht einzeln oder sogar ausschließlich, sondern in Motivbündeln auftreten, sowie dass sie unterschiedlich ausgeprägt und handlungswirksam sein können (vgl. Schüll 2003 und 2006; Klages 2001 und 2002):

„Die in der Regel als handlungsmotivierend für ehrenamtliches Engagement angesehene, altruistische ‚Norm der Wohltätigkeit‘ verliert ihre Monopolstellung; ihr zur Seite tritt die ‚Norm der Reziprozität‘, bei der Geben und Nehmen, Hilfe für andere und Hilfe für den Ehrenamtlichen selbst, Dasein für andere und individuelle Selbstverwirklichung eine oft motivationsfördernde Verbindung eingehen, ohne dass dem Engagement dadurch etwas Entscheidendes genommen wäre. Freiwillige ehrenamtliche Arbeit darf daher nicht einseitig als selbstloses, womöglich unsichtbares Nur-Dienen begriffen werden.“ (Schüll 2003: 21)

Schüll zeigte in einer Untersuchung der Motive Engagierter auf, dass die Motive nicht nur individuell spezifisch, sondern auch lebensphasenspezifisch und spendenzielspezifisch variieren (Schüll 2006: 316; Hacket/Mutz 2002: 44).

Die Annahme, dass es verschiedene (z.B. fremd- und selbstbezogene) Motivbündel geben kann, welche nicht isoliert von einander betrachtet werden können, spiegelt sich mittlerweile in den meisten Positionen zu den Engagementmotiven wider. Dadurch wird der vorausgesetzten Mehrdimensionalität von Motivstrukturen Rechnung getragen (Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ 2002: 114). Umstritten ist auch hier, inwiefern eine Einordnung in die Dichotomie „altruistisch“/„egoistisch“ oder

„fremd-“/„selbstbezüglich“ sinnvoll ist. Als Lösung des Dilemmas wird von einem gemeinsamen Existieren beider Motivbündel ausgegangen. Schüll nimmt sogar an, dass das Geben in diesem Zusammenhang mit klaren Rückerstattungserwartungen verbunden ist:

„Die ‚modernen Freiwilligen‘ wollen einerseits etwas geben, anderen helfen, sich für das Gemeinwohl oder allgemein anerkannte Ziele einsetzen, ohne unmittelbar etwas in gleicher oder barer Münze zurückzuerhalten. Andererseits formulieren sie ganz dezidiert Rückerstattungserwartungen und Ansprüche an ein freiwilliges Engagement.“ (Schüll 2006: 316 f.).

Bei einer Befragung der Universität Bochum im Jahr 1999 wurden 99 Engagierte per Fragebogen zur Bedeutung der Religion und der religiösen Orientierung für ihr Engagement sowie zu ihren „Motiven“ und Ausmaß ihres Engagements (Stunden pro Woche) befragt. Die Untersuchung ergab, dass das Ausmaß der Tätigkeit positiv mit den hier als „egoistisch“ bezeichneten Motiven (besonders Freizeit und Selbsterfahrung) des Engagements zusammenhängt. Vor allem für die Aufrechterhaltung des Engagements scheinen diese eine wichtige Rolle zu spielen (Küpper/Bierhoff 1999).

Eine weitergehende Analyse bietet die Untersuchung von Gisela Jakob aus dem Jahr 1993, die mittels biografischer Interviews verschiedene Typen von Engagierten anhand der biografischen Relevanz des Engagements der Befragten entwickelte (Jakob 1993):

Der erste Typ ist durch Kontinuität und Ehrenamtlichkeit im Sinne von Pflichterfüllung geprägt; als Prototyp wird der ältere kirchlich Engagierte genannt. Für Typ zwei ist das Engagement mit der eigenen Karriere verbunden; Prototyp wäre hier der Parteifunktionär. Typ drei sieht in seinem Engagement eine Möglichkeit der (beruflichen) Orientierungssuche. Typ vier verwirklicht über das Engagement private Wünsche und Vorstellungen. Der fünfte Typ ist eine Art „Sammeltyp“, unter dem diejenigen zusammengefasst werden, deren Engagement keine biografische Relevanz aufwies (ebd.: 49 ff.). Jakob zeigt anhand ihrer Ergebnisse einen direkten Zusammenhang zwischen

Biografie und Verlauf des individuellen Engagements auf. Während die ersten beiden Typen sich noch kontinuierlich über den Verlauf ihres Lebens engagieren, zeigt sich bei den anderen Typen das Phänomen, dass Engagement in bestimmten Lebensphasen eine ganz bestimmte Funktion einnehmen kann und sich in den Verlauf des Lebens einpasst (ebd.: 281). Aus dieser Verbindung ergibt sich erst der subjektive Sinn der jeweiligen Handlungen, das Engagement wird zu einer Art „Katalysator“ der eigenen Entfaltung. Sie spricht hier von einer „*Biografisierung des Ehrenamtes*“, die mit einer „*Biografisierung der Lebensführung*“ einhergeht (ebd.: 281). Den Aspekt der Pflichterfüllung sieht sie in diesem Zusammenhang ebenfalls als rückläufig an, und sie geht von einem Wandel des Engagements aus. Der Hilfeaspekt, also die Orientierung an der Bedürftigkeit des potentiell Hilfebedürftigen, rückt zwar ebenfalls in den Hintergrund, steht dabei aber zur Orientierung an eigenen Bedürfnissen nicht im Widerspruch (ebd.: 282). Dabei wächst der Gestaltungs- und Mitbestimmungsanspruch an die Tätigkeiten.

Für die Engagementmotive haben Anheier und Toepler vier „Motivgruppen“ herausgearbeitet (vgl. Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ 2002: 51):

- Altruistische Motive (Solidarität, Mitleid);
- instrumentelle Motive (neue Erfahrungen, Kontakte knüpfen);
- moralisch-obligatorische Motive (religiöse Pflichten, humanitärer Beitrag);
- gestaltungsorientierte Motive (aktive Teilhabe, Veränderung gesellschaftlicher Missstände).

Die hier gewählte Einteilung bietet im Gegensatz zur starren Einteilung in „egoistisch“ und „altruistisch“ mehrdimensionale Kategorien an, auch wenn Altruismus als grundlegende Kategorie bestehen bleibt. Während die Kategorien „*altruistische Motive*“, „*moralisch-obligatorische Motive*“ und „*gestaltungsorientierte Motive*“ im hier beschriebenen Sinn für eine Kategorisierung der Spendenmotive soweit übernommen werden könnten, bietet es

sich an, den „*instrumentellen Motiven*“ fürs Spenden Selbstverwirklichungsmotive, wie z.B. Steigerung des Selbstwertgefühls oder soziale Anerkennung, zuzuordnen.

Wenn man allerdings davon ausgeht, dass sowohl Engagement- als auch Spendenmotive nicht nur individuell spezifisch, sondern auch lebensphasenspezifisch und spendenzielspezifisch variieren, deutet dies darauf hin, dass auch eine Einteilung in solche differenziertere Kategorien einer Erweiterung bedarf.

Hacket und Mutz schlagen vor, in „intrinsic“ und „extrinsic“ Motivierte zu unterteilen, die übergreifend, nicht nur im Rahmen des Engagements, entweder aus sich heraus motiviert sind oder tendenziell mehr von außen her motiviert werden (Hacket/Mutz 2002: 45). Ob diese Einteilung die Normativitätsproblematik überwinden und der Komplexität des Gegenstandes gerecht werden kann, bleibt ebenfalls fraglich. Die Multidimensionalität von Motivstrukturen legt die Vermutung nahe, dass sowohl mehr „extrinsische“ als auch „intrinsic“ Motive - oder gar beide simultan - bei einer oder mehreren Spendenhandlungen zum Tragen kommen, und dass dieser Einteilung insofern ebenfalls nur begrenzte Erklärungskraft innewohnt.

Aus diesem Grund ist eine Einbettung in den biografischen Kontext für die weitergehende Verstehbarkeit individueller Motivlagen beim Spenden erforderlich, da dieser eine mehrdimensionale und multifaktoriale Perspektive auf den Gegenstand eröffnet. Vieles, etwa die Ergebnisse der Studie von Jakob, deutet darauf hin, dass die Motive des Gebens sowohl beim Engagement als auch beim Spenden, ohne eine Einordnung in den individuellen, biografischen Kontext nicht tiefergehend erklärt werden können. *„Bürgerengagement wird heute von den Aktiven überwiegend als eine Entscheidung dargestellt, die mit Verweis auf das soziale Umfeld, die Lebenslage oder biographische Situation begründet werden kann.“* (Hacket/Mutz 2002: 44). Der Engagierte wird zum subjektiven Konstrukteur seiner eigenen Biografie und seiner Identität und passt sein Engagement - oder analog seine Spendenhandlung - in diese ein. Die individuellen Zugänge und die subjektiv

zugeschriebenen Funktionen des Engagements nehmen folglich eine Schlüsselfunktion ein. Ohne diese Aspekte ist eine Rekonstruktion subjektiver Handlungsmuster und Motivstrukturen kaum möglich, da diese mit hoher Wahrscheinlichkeit auch beim Spenden Grundlage für die jeweiligen Entscheidungen und Einstellungen darstellen. Offen bleibt die Frage nach dem Wandel: Jede der genannten Studien kann hier letztlich nur Anhaltspunkte bieten. Auch inwiefern die verschiedenen Zuordnungen von Motiven oder Motivbündeln zu den aufgeführten Kategorien wirklich sinnvoll sind, ließe sich nur mittels weiterer Untersuchungen überprüfen.⁹

Das Zulassen von Multidimensionalität, der Verzicht auf eine dekontextualisierte Systematisierung der Motive und die Einbeziehung des biografischen Kontextes machen es jedenfalls notwendig, den Begriff „Spendenmotive“ unter Berücksichtigung dieser Aspekte weiter zu fassen. Eine ganzheitlichere Definition von „Spendenmotiven“ könnte also wie folgt lauten:

Unter „Spendenmotiven“ sind Motivbündel zu verstehen, die eine Spendenhandlung auslösen, in einen bestimmten biografischen Kontext eingebettet und nur in diesem Rahmen verstehbar und erklärbar sind.

Deshalb werden in dieser Untersuchung weniger die Einzelmotive als vielmehr die Motivstrukturen und die übergreifenden Motivbündel herausgearbeitet.

⁹ Ob beispielsweise die von Jakob herausgearbeiteten Typen eins und zwei von den „biografisierteren“ Typen abgelöst werden, ist nicht zweifelsfrei zu beantworten. Hierfür müsste man einen Vergleich mit einem früheren Zeitpunkt ziehen, zu dem keine vergleichbaren Daten vorliegen.

4. Stand der empirischen Erfassung des Spendenverhaltens und der Spendenmotive in Deutschland

Während das Engagement in der Forschung immer mehr in den Fokus einer breiteren Aufmerksamkeit gerückt ist, steht die Spendenforschung - insbesondere was die Motive anbetrifft - in Deutschland noch ziemlich am Anfang. Die größeren Spendenstudien, wie z.B. der Deutsche Spendenmonitor, beschäftigen sich mit den Motiven in dem in den vorhergehenden Kapiteln beschriebenen Sinne nicht oder nur am Rande; hinzu kommt, dass die entsprechenden Daten ausschließlich den auftraggebenden Organisationen zugänglich sind. Besonders schwierig wird ein Vergleich durch die sehr unterschiedliche Verwendung der Begrifflichkeiten. So verbinden sich mit dem Begriff „Spendenmotive“ sowohl Erwartungen an die Spendentätigkeit als auch direkte, anlassbezogene Beweggründe, bis hin zu tieferliegenden psychologischen Sinnstrukturen. Nichtsdestotrotz besteht ein großer Bedarf, die vorhandenen Bruchstücke der bisherigen Spendenforschung in Deutschland nachfolgend zusammenzutragen. Erst diese Basis macht es letztendlich möglich, Anforderungen einer künftigen empirischen Erfassung der Motive zu formulieren, auch wenn aufgrund der unterschiedlichen Erhebungsmethodik eine Vergleichbarkeit nur schwer realisierbar ist.

4.1. Untersuchungsergebnisse zum Spenden im Allgemeinen

Was die grundlegende empirische Erfassung des Spendenverhaltens der Deutschen anbetrifft, waren der TNS-Emnid-Spendenmonitor (Jetzt: Deutscher Spendenmonitor), welcher seit 1995 erhoben wird, sowie die Daten des Statistischen Bundesamtes über Jahre die einzigen Datensammlungen mit einem quantitativen, breiten Erhebungsspektrum. Ferner erhoben auch das Zentralinstitut für soziale Fragen (DZI) und die Bundesarbeitsgemeinschaft Sozialmarketing (BSM)/Deutscher Fundraising Verband e.V. seit 2000 eigene

Daten von ihren Mitgliedsorganisationen, jedoch ohne den Anspruch auf Repräsentativität. In den 1990er Jahren führte das Institute for Policy Studies an der Johns-Hopkins-Universität in Baltimore im Rahmen eines international vergleichenden Forschungsprojektes zum „Dritten Sektor“ unter dem Titel "*Johns Hopkins Comparative Non-Profit Sector Project*" zwei repräsentative Bevölkerungsumfragen (1992 und 1996) in Deutschland sowohl zum Engagement als auch zum Spenden durch (Vgl. Anheier/Priller et al. 1997: 29 ff.). Die Motive wurden allerdings auch hier nicht untersucht. Hier kamen in den vergangenen Jahren einige neue Studien wie z.B. der GfK Charity*Scope (seit 2004) oder auch der Freiwilligensurvey (1999 und 2004) hinzu.¹⁰ Die Erhebungsmethodik der einzelnen Studien sowie die Schwerpunktsetzung sind allerdings sehr unterschiedlich und fast ausschließlich quantitativ. Allein über die Frage des genauen Gesamtspendenaufkommens der Deutschen herrscht allgemein eine große Uneinigkeit.

Studie/ Quelle	Deutscher Spendenmonitor (TNS-Infratest 2009)	Freiwilligen- survey (Priller/Sommer- feld 2005: 13)	Einkommens- steuerstatistik (Buschle/Destatis 2009)	Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages „Zukunft des Bürger- schaftlichen Engage- ments“ (Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerschaftlichen Engage- ments“ 2002: 71)	Deutsches Spendeninstitut Krefeld (Groß 2004: 17)	Deutsche Zentralin- stitut für soziale Fragen (DZI) (Wilke 2007: 6)
Erhebungs- zeitraum	Oktober 2008 bis Oktober 2009	für das Jahr 2004	für das Jahr 2007	seit Ende der 1990er Jahre durchschnittlich	für das Jahr 1998	für das Jahr 2007
geschätztes Spenden- aufkommen pro Jahr	ca. 2,9 Mrd. Euro	3,4 bis 5,2 Mrd. Euro	ca. 3,4 Mrd. Euro ¹¹	3 bis 5 Mrd. Euro	ca. 5,1 Mrd. Euro	2,35 Mrd. Euro ¹²

Abb. 3: Berechnungen zum jährlichen Gesamtspendenaufkommen der Deutschen

¹⁰ Die Ergebnisse der aktuellen Welle des Freiwilligensurveys für das Jahr 2009 lagen bis zur Fertigstellung der Arbeit noch nicht vor.

¹¹ Als abzugsfähig anerkannt wurden davon Spenden in Höhe von rund 2,9 Mrd. Euro.

¹² Schätzung bezieht sich nur auf den humanitär-karitativen Bereich.

Im Rahmen der Elbe- und Oderflut sowie der Tsunami-Katastrophe kam es zu einem kurzfristigen Anstieg des Gesamtspendenaufkommens, welcher sich in den meisten Studien niederschlägt. Nach Angaben des Deutschen Zentralinstituts für soziale Fragen spendete jeder zweite Bundesbürger für die Opfer der Oderflut, woraus sich hier bis Ende Februar 2005 eine Gesamtspendensumme von rund 516 Mio. Euro ergibt; bei der Elbe-Flut waren es 350 Mio. Euro (Priller/Sommerfeld 2005: 3).

Die zentralen Ergebnisse und Analysen der genannten Studien sollen im Folgenden überblicksartig zusammengetragen und - soweit möglich - verglichen werden.

4.1.1. Laufende Wirtschaftsrechnung (LWR) und Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS)

Im Rahmen der laufenden Wirtschaftsrechnung (LWR), einer jährlichen, repräsentativen Umfrage mit einem Stichprobenumfang von 6.000 privaten Haushalten, fragt das statistische Bundesamt nach der Zusammensetzung der Einnahmen und Ausgaben einzelner Haushalte, nach deren Ausstattung mit langlebigen Gebrauchsgütern sowie nach Angaben zu deren Wohnsituation (Vgl. Buschle 2006).¹³

Eine weitere, wichtige amtliche Statistik ist die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS). Sie bietet einen verhältnismäßig differenzierten und ebenfalls repräsentativen Überblick über die Ausstattung mit Gebrauchsgütern, die Einkommens-, Vermögens- und Schuldsituation sowie über die Konsumausgaben privater Haushalte.¹⁴ Auswahlplan und Hochrechnung sind ebenso wie die definitorischen Abgrenzungen mit der LWR nahezu identisch. Die EVS ist allerdings in ihrer Untergliederung differenzierter. Als Teil der Armuts- und Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung und auch verschiedener

¹³ Ausgenommen von dieser Untersuchung sind Selbständige und Landwirte.

¹⁴ Aufgegliedert nach Haushaltstyp, sozialer Stellung des Haupteinkommensbeziehers und Haushaltsnettoeinkommen.

volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen wird diese Erhebung alle fünf Jahre als gemeinsame Quotenstichprobe von den statistischen Landesämtern und dem statistischen Bundesamt durchgeführt. Einstellungen und Motive fragen jedoch weder die LWR noch die EVS im Rahmen ihrer Analysen ab.

Alle drei Jahre lässt das Bundesministerium der Finanzen die Einkommenssteuerstatistik erstellen, die steuerrelevante Größen für ein Veranlagungsjahr beziffert. Sie umfasst inklusive der sog. Splittingfälle ca. 44 Mio. Personen und damit fast zwei Drittel der deutschen Bevölkerung über 18 Jahren. Basis für die Daten bilden die Informationen aus der Einkommenssteuererklärung sowie die im Besteuerungsverfahren errechneten Größen.¹⁵ Die Einkommenssteuerstatistik wird im Allgemeinen als verlässliche Datenbasis für eine Spendenberichterstattung gesehen, auch wenn sich spezifische Verzerrungseffekte ergeben können.¹⁶

Die Spendenneigung steigt laut dieser Erhebung mit steigendem Einkommen, der Anteil der Spenden am Einkommen sinkt. Die Häufigkeit des Spendens steigt wiederum mit steigendem Einkommen an (Buschle 2009: 43 f.). Auch mit steigendem Alter nimmt die Spendenneigung zu, aber absolut betrachtet stellen die 40-50-Jährigen mit 2,1 Mio. spendenden Steuerpflichtigen die größte Spendergruppe dar. Deutliche Unterschiede wies die Einkommenssteuerstatistik beim Vergleich Ost-West aus: Während 34% der westdeutschen Steuerpflichtigen (ohne Berlin) Spenden geltend machten, waren es bei den Ostdeutschen lediglich 14% (Buschle/Destatis 2009).

¹⁵ Dadurch sind sowohl die geltend gemachten als auch die steuerlich abzugsfähigen Spenden mit einbezogen und können nach ihrem Zweck aufgeteilt betrachtet werden. Nicht erfasst sind Spenden, die nicht steuerlich geltend gemacht wurden, oder solche, welche die durch das Einkommenssteuergesetz (EStG) festgelegten Höchstgrenzen überschreiten.

¹⁶ So kann es zu einer Fehleinschätzung der Spendenaufkommens dadurch kommen, dass geringfügige Spenden nicht erfasst werden, da diese auf die Besteuerung keine Auswirkung haben, oder auch dadurch, dass Mitgliedsbeiträge als Spenden geltend gemacht wurden. Auch Großspenden werden nur bis zur Höchstgrenze der Absetzbarkeit erfasst (Buschle 2005: 108).

Im Rahmen einer vertiefenden Auswertung der Daten der vorhergehenden Jahre durch das statistische Bundesamt wurde im Jahr 2006 ein Zusammenhang von Spenden und kirchlicher Bindung herausgearbeitet: Eine weiterführende Auswertung der Daten ergab, dass Kirchensteuerpflichtige mit 27% nahezu doppelt so häufig wie diejenigen spenden, die keine Kirchensteuer bezahlen, diese spenden jedoch im Durchschnitt höhere Beträge (Buschle 2006: 154).

Dies lässt zum einen vermuten, dass eine kirchliche Bindung zwar im Kontext von bestimmten Pflichtwerten verstärkt dazu motiviert, zu spenden; zum anderen können allerdings auch andere Wertorientierungen zu einer verstärkten (hier: absolut höheren) Spendenbereitschaft führen. Es wäre zu überprüfen, inwiefern sich die Werthintergründe und Spendenmotive der Kirchensteuerpflichtigen von den Nicht-Kirchensteuerpflichtigen im Einzelnen unterscheiden und was zu diesem unterschiedlichen Spendenverhalten führt.¹⁷

4.1.2. Freiwilligensurvey

Auch der Freiwilligensurvey erhob in seinen beiden Wellen sowohl 1999 als auch 2004 Daten zum Spenden (BMFSJ 2004: 44). Mit Hilfe computerunterstützter telefonischer Interviews (CATI) wurden 15.000 Personen bzw. Engagierte zu ihren Einstellungen zum freiwilligen Engagement und zum Spenden befragt. Es wurde mit drei Spendenhöhenkategorien gearbeitet (1-100 Euro, 101-500 Euro, 501 Euro und mehr); die Durchschnittsberechnung erfolgte mittels geschätzter Höchstwerte.¹⁸

¹⁷ Darüber hinaus zeigte sich in der vertiefenden Auswertung, dass die Anzahl der Kinder in einem Haushalt sich ebenfalls negativ auf die Spendenneigung auswirkte, denn mit zunehmender Kinderzahl sinkt diese ab. Bei Ehepaaren zeigte sich eine Spenderquote von 38%, während bei Singles nur 23% spendeten. Auf die einzelne Person umgerechnet ergab sich allerdings bei den Singles ein höherer Spendenwert (ebd.: 155 f.).

¹⁸ Da aber ein überdurchschnittlicher Anteil Engagierter an den Befragten zu erwarten und ein Zusammenhang zwischen Engagement und Spendenbereitschaft zu vermuten ist (s.u.), muss hier allerdings mit Verzerrungseffekten gerechnet werden (Priller/Sommerfeld 2005: 11).

Der Anteil an weiblichen Spendern ist gegenüber den männlichen leicht erhöht.¹⁹ Bei der Altersverteilung ist ein kontinuierlicher Anstieg mit wachsendem Alter zu verzeichnen, wobei in 2004 gegenüber 1999 eine leichte Verschiebung nach oben, d.h. eine absinkende Spendenbereitschaft bei den unter 24-Jährigen und eine ansteigende Spendenbereitschaft bei den über 75-Jährigen zu erkennen ist. Die Haushaltsgröße scheint keinen wesentlichen Einfluss auf das Spendenverhalten zu haben, die Werte bewegen sich alle in der Größenordnung von 58-61% an der Gesamtbevölkerung (ebd.: 10 ff.).

Es zeigt sich eine mit dem Einkommen kontinuierlich steigende absolute Spendenhöhe, jedoch sinkt parallel damit auch der relative Anteil der Spenden am durchschnittlichen Jahreseinkommen.²⁰ Auch mit steigendem Bildungsgrad steigt die Spendenbereitschaft: Mit 79% (1999: 80%) spenden die Hochschulabsolventen anteilig an der Gesamtbevölkerung am häufigsten. Es folgen die Spender mit Fachhochschulabschluss mit 69% (1999: 67%) noch vor denen mit Abitur 64% (1999: 62%).²¹ Nach dem Erwerbsstatus betrachtet spenden die Rentner am häufigsten, gefolgt von den Hausfrauen und Erwerbstätigen, dies hat sich 2004 (bis auf die Hausfrauen) sogar noch erhöht. Am seltensten spenden Schüler und Erwerbslose (Priller/Sommerfeld 2009: 179). Bei der beruflichen Stellung zeigt sich ein ähnliches Bild: Stark vertreten sind hier die Beamten, gefolgt von den Selbständigen und Angestellten; am seltensten spenden die Arbeiter (ebd.: 180).²²

¹⁹ 1999: 65% zu 61%, 2004 61% zu 66%.

²⁰ Änderungen zu 1999 ergaben sich in dieser Hinsicht nicht, allerdings stieg der Anteil der Spenden am Jahreseinkommen in allen Einkommensgruppen an.

²¹ Die Spenderquote der Spender mit Mittlerer Reife und Hauptschulabschluss bewegt sich ungefähr um den Durchschnitt der Werte dieser Erhebung (1999 und 2004: 63%). Allerdings ist eine leichte Verschiebung hin zu den mittleren bis höheren Bildungsabschlüssen erkennbar: So stieg die Spendenbereitschaft bei den Spendern mit Fachhochschulreife, Abitur und Mittlerer Reife an, während sie bei den Hochschulabsolventen leicht sank und bei den Hauptschulabsolventen gleich blieb.

²² Wobei hier ein sicherer Zusammenhang zwischen Einkommen und Spendenbereitschaft nur bedingt angenommen werden darf, da hier durchaus noch weitere Faktoren wie z.B. Berufsethos oder sozialer Status und damit ggf. verbundene Verpflichtungen oder Dispositionen verknüpft sein könnten.

Regional betrachtet spenden die Menschen in den alten Bundesländern mehr als in den neuen, wobei auch hier ein Trend im Vergleich zu 1999 beobachtbar ist: In beinahe allen westdeutschen Bundesländern ist die Spenderquote leicht rückläufig, in den ostdeutschen Bundesländern leicht ansteigend.²³ Des Weiteren ist ein klares Nord-Süd-Gefälle erkennbar. Insgesamt ist die Spenderquote an sich steigend, wobei sich auch hier eine deutliche Erhöhung in den neuen Bundesländern (+ 18%) zu 1999 zeigt (West: +14%, Gesamt: +15%) (ebd.). Nach der Gemeindegröße betrachtet, ist die Spenderquote in den sog. „Speckgürteln“ der Großstädte sowie in den kleinen und mittleren Großstädten (100.000-500.000 Einwohner) am größten und sinkt mit steigender bzw. fallender Größe ab (ebd.: 186).²⁴

Deutliche Unterschiede zeigen sich zwischen den Spendern mit bzw. ohne Kirchenbindung. Die Spendenbereitschaft steigt sowohl mit der tatsächlichen Zugehörigkeit (Mitgliedschaft) als auch mit der subjektiven Bindung (Selbsteinordnung) an die Kirche deutlich an, wobei die jeweilige Konfession sich so gut wie gar nicht auszuwirken scheint (ebd.).²⁵ Diejenigen Spender mit einem überdurchschnittlichen Interesse an Politik und öffentlichem Leben zeigten ebenfalls eine erhöhte Spendenbereitschaft. Dies lässt die Vermutung zu, dass Werthintergründe und damit verbundene Lebenseinstellungen einen Einfluss auf das Spendenverhalten haben könnten (ebd.: 188).

Der Freiwilligensurvey zeigt auch Zusammenhänge zwischen Engagement und Spendenverhalten auf:²⁶ So steigt sowohl die Spendenbereitschaft generell als auch die Spendenhöhe mit zunehmendem Engagement und auch mit steigendem Aktivitätslevel. Lediglich Spenden unter 100 Euro geben ein umgekehrtes Bild ab; hier sinkt die Spendenbereitschaft mit steigendem Engagement (ebd.: 189).

²³ Ausnahmen bilden Hamburg, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern.

²⁴ Laut Priller und Sommerfeld liegt dies daran, dass dort mehr Einwohner mit höherem Einkommen leben.

²⁵ Korrelationen lassen sich hier speziell zwischen Kirchenbindung und Alter feststellen (ebd.).

²⁶ Daten zu diesem Aspekt wurden nur 2004 erhoben.

4.1.3. Deutscher Spendenmonitor

Der deutsche Spendenmonitor von TNS-Infratest (ehemals TNS-Emnid-Spendenmonitor) ist die wohl bislang am längsten erhobene Studie zum Spendenverhalten der Deutschen. Seit 15 Jahren werden jährlich über eine persönlich-mündliche Befragung 4000 Personen zu ihrem Spendenverhalten befragt (Borcherding 2006: 3).

Insgesamt hielt sich die Spenderquote über diesen Zeitraum stabil über 40% der Gesamtbevölkerung; in den Jahren 2002 und 2005 sind im Zusammenhang mit der Oderflut und der Tsunamikatastrophe zwei „Ausreißer“ nach oben zu verzeichnen. Die Spendenhöhe stieg in den vergangenen 15 Jahren bis auf eine kurze „Flaute“ 1999/2000 konstant an. 2009 gab es erstmals einen deutlicheren Rückgang der Spenderquote mit 39% unter die 40%-Marke (ebd.).²⁷ Jedoch ist in den vergangenen Jahren ein leichter Trend erkennbar: Im Vergleich zum Jahr 2008 ist die Spende pro Kopf deutlich - einhergehend mit der sinkenden Spenderquote - gestiegen, so dass die Gesamtspendensumme im Vergleich zu 2007 und 2008 stabil blieb (TNS-Infratest 2009).²⁸ Die Spenderquote in Ost und West weist auch hier deutliche Unterschiede aus: Die Ostdeutschen spenden zu rund 10% weniger als die Westdeutschen.²⁹ Auch die geschlechterspezifischen Spenderquoten verlaufen konstant parallel, Frauen spenden rund 5% mehr als Männer.³⁰ Bezogen auf das Alter zeigt auch der Spendenmonitor einen Anstieg der Spendenbereitschaft mit zunehmendem Alter (ebd.). Der

²⁷ Einen deutlich gravierenderen, im Zusammenhang mit der Wirtschaftskrise erwarteten, Effekt in Form eines deutlichen Einbruchs der Spenderquote wird durch die Verfasser dennoch nicht gesehen.

²⁸ Dieses Phänomen wird auf einen Rückgang des Anteils der mittleren Spenden zwischen 25 und 250 Euro zurückgeführt, während der Anteil der kleinen Spenden stabil geblieben und die Großspenden anteilig gewachsen sind.

²⁹ Eine Ausnahme bildet hier lediglich die Oderflutspendenwelle im Jahr 2002, welche die Spenderquote einmalig auf den gleichen Wert (47% in Ost und West) ansteigen ließ. Der aktuelle Abfall der Spenderquote schlägt sich bei den Spendern aus den neuen Bundesländern darüber hinaus deutlicher nieder.

³⁰ Der aktuelle Rückgang der Spenderquote schlägt sich allerdings fast ausschließlich bei den Männern nieder, bei den Frauen gab es nur einen Rückgang um einen Prozentpunkt.

durch die Tsunami-Katastrophe bedingte starke Anstieg der Spenderquote in 2005 zieht sich nahezu gleichmäßig durch alle Altersgruppen.³¹

Bei der nach Berufsgruppen differenzierten Spenderquote sind grundsätzlich ähnliche Ergebnisse wie beim Freiwilligensurvey zu beobachten:³² Je höher die berufliche Stellung der Spender, desto mehr steigt auch deren Spendenbereitschaft. Es ist ein deutlicher Anstieg der Spendenbereitschaft, insbesondere in den unteren Berufsgruppen (hier: Facharbeiter/Arbeiter), erkennbar, während beim Freiwilligensurvey eher ein Anstieg in den mittleren Berufsgruppen beobachtbar ist (ebd.).³³

Auch wenn der Spendenmonitor keine direkten Zahlen zu den Motiven zur Verfügung stellt, wurden im Rahmen einer separaten Semiometrie-Studie Werteinstellungen der Spender von bestimmten Organisationen aus bestimmten thematischen Bereichen untersucht. Das psychografische Messverfahren, nach dem hier gearbeitet wurde, nennt sich „*Semiometrie-Modell*“ (Vgl. Matzke 2004, Keller/Bär et al. 2009: 122 ff.) und beruht auf dem Ansatz, dass Wörter als Indikatoren zur Messung der individuellen Wertestrukturen dienen. Warum welche Begriffe für welche Werteinstellungen verwendet werden, ergibt sich aus den Ergebnissen verschiedener Grundlagenstudien des französischen Statistikers Jean-Francoise Steiners, der so den semantischen Bedeutungsraum einer Kultur mit

³¹ Auch beim Alter gibt es eine Schere, bezogen auf den aktuellen Rückgang, insbesondere die 20 bis 49-Jährige spendeten weniger, während die Quote bei den älteren Spendern stabiler blieb.

³² Der beschriebene Rückgang der Spenderquote verteilt sich hier fast gleich auf alle Berufsgruppen, bis auf die Selbstständigen, deren Quote mit 47% auf gleich hohem Niveau blieb.

³³ TNS-Emnid untersucht neben den bereits angeführten Daten auch die Verteilung der Spenden auf die jeweiligen Zwecke: Während die Bereiche Bildung/Wissenschaft/Forschung, Kunst/Kultur und politische Arbeit konstant niedrig vertreten sind, bildet die Sofort-/Nothilfe die klare Spitze, 2004 noch einmal verstärkt durch den sog. Tsunami-Effekt. Deutlich wird auch, dass dieser starke Anstieg offensichtlich zu Lasten anderer Spendenziele ging: Die in 2004 erreichten Spitzenwerte bei Behinderten-/Krankenhilfe, Kinder-/Jugendhilfe, Wohlfahrt/Soziales und Tierschutz sanken 2005 wieder klar ab. Davon nicht betroffen waren die Kirchen/Glaubensgemeinschaften, die Entwicklungshilfe und der Umwelt-/Naturschutz, was sich aber auch darauf zurückführen lässt, dass die in diesen Bereichen aktiven Organisationen unter Umständen im Zusammenhang mit solchen Katastrophen zu sehen sind bzw. gesehen werden. Dies wird dadurch untermauert, dass beide Spendenzwecke, sowohl Kirche/Glaubensgemeinschaften als auch Entwicklungshilfe, 2009 Zuwächse verzeichnen konnten.

statistischen Methoden abbilden wollte (ebd.). Das französische Markt- und Meinungsforschungsinstitut SOFRES entwickelte das Modell weiter zu einem Marktforschungsinstrument. Die Begriffsverwendung ergibt sich aus einer Literaturanalyse verschiedener, diese Kultur prägenden, Werke; diese werden zu einem System zusammengesetzt.³⁴

4.1.4. GfK-Charity*Scope

Der GfK-Charity*Scope ist eine Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Spendenrat, die seit 2004 unter dem Titel „*Bilanz des Helfens*“ auf dem Markt ist (GfK 2006). 10.000 Personen ab einem Alter von 10 Jahren und 4.500 Haushalte werden monatlich befragt. Die Studie umfasst neben Geld- und Sachspenden auch Zeitspenden im Sinne von Engagement (ebd.). Spenden wird hier weiter definiert: Als „Spenden“ gelten die von deutschen Privatpersonen freiwillig getätigten Geld-, Sach- und Zeitspenden an gemeinnützige Organisationen, Hilfsorganisationen und/oder Wohltätigkeitsorganisationen sowie an Kirchen. Ausgeschlossen sind Spenden an politische Parteien und/oder Organisationen, gerichtlich veranlasste Spenden sowie Erbschaften und Unternehmensspenden. Auch im Rahmen des GfK-Charity*Scopes wurden Spendenmotive bislang nicht untersucht.

Trotz Nichtberücksichtigung des Tsunami-Spendengeldes weist die Studie für die vergangenen Jahre ebenfalls eine leicht positive Entwicklung des Geldspendenmarktes aus. Die Gesamtspendensumme³⁵ (in den Monaten März bis September) bewegt sich nach den Daten der GfK bei ca. 900 Millionen Euro deutschlandweit, der Wert stieg 2006 bis auf ca.

³⁴ Für diese Arbeit lagen lediglich beispielhafte Einzelergebnisse von einzelnen anonymisierten Organisationen aus dem Jahr 2004 vor. Eine weiterführende Auswertung machte daher in Hinblick auf aussagekräftige Ergebnisse kaum Sinn, der Vollständigkeit halber sei aber auch diese Untersuchung genannt.

³⁵ Da diese aus den vorliegenden Daten nicht auf ein Jahr umzurechnen war, erfolgte keine Darstellung im Rahmen der Tabelle zum Gesamtspendenaufkommen (s.o.).

929 Millionen Euro (ebd.).³⁶ In den jüngeren Altersklassen konnte ein überproportionaler Rückgang der Spenden beobachtet werden, während ansonsten die Spendenaktivität der anderen Altersklassen relativ stabil blieb. In den höheren Altersklassen wurde eine größere Bandbreite bei der Auswahl der Organisationen festgestellt, während sich Jüngere eher auf eine oder wenige Organisationen beschränken (GfK 2008).

4.2. Untersuchungsergebnisse zu den Spendenmotiven

Die Daten der größeren Spendenstudien lassen nur vage Schlüsse in Bezug auf die Motive zum Spenden zu. Auch können aus ihnen kaum Hypothesen abgeleitet werden, die als Grundlage für eine empirische Untersuchung der Motive dienen könnten. Daneben existieren vereinzelte Studien aus verschiedenen Fachbereichen (überwiegend aus den Wirtschaftswissenschaften), die das Thema aus verschiedensten Perspektiven näher beleuchten. Die unterschiedliche Methodik und vor allem die Definition des Motivbegriffs erschweren eine Vergleichbarkeit enorm. Darüber hinaus sind einige der Untersuchungen veraltet und werden hier vor allem der Vollständigkeit halber mit aufgeführt. Insbesondere die Studien mit einem quantitativen Ansatz (Vgl. Schneider 1996, Woltering/Heermann et al. 2006 oder Fischer 2002; im Folgenden Punkt 4.2.1 bis 4.2.3) systematisieren die erhobenen Einzelmotive und -erwartungen in der Regel losgelöst vom Individualkontext, sie lassen daher kaum Schlüsse dahingehend zu, inwiefern sich die jeweiligen Spendenentscheidungen konkret bedingen und welche Handlungsmuster dabei zum Tragen kommen. Außerdem teilen mehrere Studien in „altruistische“ bzw. „egoistische“ Motive ein, die Problematik, die mit dieser Aufteilung in Verbindung steht, wurde bereits erläutert.

³⁶ In den beiden Monaten (September und Oktober 2008), welche in Verbindung mit dem Beginn der Finanzkrise stehen, ist zunächst ein leichter Einbruch des Spendenaufkommens zu verzeichnen, der aber bereits mit einem deutlichen Anstieg im Dezember 2008 wieder ausgeglichen wurde. Insofern schlussfolgern die Verfasser, dass durch die Krise bis zum Frühjahr 2009 kein wesentlicher Effekt auf dem Spendenmarkt zu verzeichnen war. Der sich in den Ergebnissen des Deutschen Spendenmonitors abzeichnende Rückgang setzt im Vergleich später ein; daher ist abzuwarten, bis auch die Daten des Charity-Scopes für die zweite Jahreshälfte 2009 vorliegen.

Stand der empirischen Erfassung des Spendenverhaltens und der Spendenmotive in Deutschland

Erhebungszeitraum/-jahr	Untersuchung: „Die Akquisition von Spenden als eine Herausforderung für das Marketing.“	Untersuchung: „Spenden in Deutschland“	Untersuchung: „Beim Fundraising Spendenmotive berücksichtigen“	Studie: „Informationsbedarf und Vertrauen privater Spender“	Studie: „Motivation in der Bevölkerung, sich für Umweltthemen zu engagieren“	Studie: „Wir in den Augen der Anderen“	Untersuchung: „Die Analyse der Spendenmotive anhand einer qualitativen psychologischen Studie“
	1996 Willy Schneider, Dissertation, Universität Mannheim	März bis April 2005 Iqon, pro fund, in Kooperation mit dem Fachgebiet Geographie der Universität Osnabrück	Sommer 2002 Dirk Fischer, Diplomarbeit, Technische Universität Dresden	2008 Institut für Rechnungswesen und Prüfungswesen der Universität Göttingen i.A. von Price WaterhouseCoopers	2005 Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung i.A. des Umweltbundesamtes	2001 Agentur Morgenwelt i.A. des Deutschen Roten Kreuzes	2008 Alexander Steiner Diplomarbeit, Universität Lüneburg
Methodik	quantitativ, repräsentative Erhebung, n=543 (Haushalte)	quantitativ, repräsentative Erhebung, n=5000 (Spender und Nichtspender im Alter zwischen 18 und 70 Jahren)	quantitativ, repräsentative Erhebung, n = 273 (Spender der Dresdner Frauenkirche)	quantitativ und qualitativ, repräsentative Erhebung, n=500 (Spender und Nichtspender) sowie Befragung von zehn Spendern und Nichtspendern mittels qualitativer Interviews	quantitativ, Befragung von Umweltspendern und -engagierten in mehreren Fokusgruppen mittels Gruppendiskussionen	qualitativ, Befragung von 72 Personen (Engagierte des DRK sowie nicht-Engagierte) in drei Altersgruppen mittels Leitfadeninterviews sowie des sog. „Ballontestis“	qualitativ, Befragung von 12 Spendern und Nichtspendern mittels offener Leitfadeninterviews sowie des sog. „Ballontestis“
Definition des Motivbegriffs	Motive im psychologischen Sinn, aber auch Erwartungen an die Spendentätigkeit	konkrete (situative) Beweggründe für eine Spende	latente Verhaltensdispositionen, die im Falle der Aktualisierung das Verhalten in bestimmter Stärke und Richtung antreibt	Motive im psychologischen Sinn, aber auch Erwartungen an die Spendentätigkeit	Motive im psychologischen Sinn	tiefer liegende Sinnstrukturen im Rahmen individueller, biografischer Kontexte	individuelle Beweggründe für eine Spende
zentrale Spendenmotive	<ul style="list-style-type: none"> „altruistische“ Motive (Selbstlosigkeit) „egoistische“ Motive: <ul style="list-style-type: none"> persönlicher Nutzen aus der Leistung der bedachten Organisation Erlangung von Seelenheil Erfüllung sozialer Normen 	<ul style="list-style-type: none"> einer bestimmten Zielgruppe helfen wollen Renommee der Organisation persönliche Betroffenheit 	<ul style="list-style-type: none"> Freude, zu helfen Großzügigkeit persönliche Befriedigung Pflichterfüllung Streben nach Anerkennung Beruhigung schlechten Gewissens materielle/immaterielle Gegenleistung 	<ul style="list-style-type: none"> Wunsch, denen zu helfen, die in Not geraten sind Beruhigung schlechten Gewissens Prägung durch das Elternhaus Einfluss der Medien 	<ul style="list-style-type: none"> Erfüllung einer moralischen Pflicht Vorbild sein für kommende Generationen Naturverbundenheit politische Einflussnahme persönliche Betroffenheit Spende als Ersatz für Engagement 	<ul style="list-style-type: none"> Beruhigung schlechten Gewissens Spende als Opfergabe selbst erlebte Not 	<ul style="list-style-type: none"> latentes Bewusstsein von ungerechten Lebensbedingungen individuelle Motive Kompensation negativer Stimmungen Erfüllung einer übergeordneten Reziprozitätsnorm Selbsterhalt
weitere Ergebnisse	<ul style="list-style-type: none"> Wirkungsstärke unterschiedlicher Motivgruppen Analyse der „Motive“ von „Intensivspendern“ und „Gelegenheitspendern“ Analyse soziodemografischer Unterschiede 	<ul style="list-style-type: none"> Erhebung weitergehender Einstellungen zum Spenden Analyse soziodemografischer Unterschiede 	<ul style="list-style-type: none"> Erhebung „spezieller Spendenmotive“ (d.h. bezogen auf Dresden und die Frauenkirche) 	<ul style="list-style-type: none"> Erhebung weitergehender Einstellungen von Spendern und Nichtspendern 	<ul style="list-style-type: none"> Darstellung der erhobenen Motive in Motivbündeln Erhebung individueller Zusammenhänge von Engagement und Spenden 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse der Motivstrukturen Analyse der Motive im biografischen Kontext Erhebung weitergehender Einstellungen zum Spenden Analyse soziodemografischer Unterschiede 	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung eines empirisch fundierten Spendenprozessmodells

Abb. 4: Übersicht über die verschiedenen Untersuchungen zu den Spendenmotiven

4.2.1. Untersuchung: „Akquisition von Spenden als eine Herausforderung für das Marketing“

Willy Schneider führte Anfang der 90er Jahre eine empirische Analyse des Spendenverhaltens privater Haushalte in Deutschland durch. Es wurden mittels Fragebögen 543 Haushalte nach Zufallsauswahl mit nachgeschaltetem Quotenverfahren befragt (Schneider 1996).³⁷ Unter „Spendenmotiven“ werden sowohl Erwartungen an die Spendentätigkeit (z.B. *„Durch Spenden will ich mir bzw. meiner Familie ein bleibendes Andenken schaffen“*) und Motive im psychologischen Sinne (z.B. *„Es ist eine christliche Pflicht, in einer Notsituation zu spenden“*) verstanden (ebd.: 165).

Die „Spendenmotive“ wurden entweder der Eigenschaft *„altruistisch“* (*„selbstlose Nutzenkomponente“*) oder *„egoistisch“* (Verminderung des zu versteuernden Einkommens, Erwerb von Benefizprodukten, persönlicher Nutzen aus der Leistung der bedachten Organisation, Erlangung von Seelenheil, Erfüllung sozialer Normen) zugeordnet (ebd.: 229 f.).³⁸ Es zeigte sich, dass die *„egoistischen Motive“* die Entscheidung für oder gegen eine Spende prägten, während die *„altruistischen Motive“* eher eine weniger wichtige Rolle bei der Spendenentscheidung spielten. Im Ost-West-Vergleich stellte Schneider fest, dass in den alten Bundesländern stärker Ich-bezogene Beweggründe zum Tragen kamen. Hingegen herrschten im Osten *„altruistische Motive“*, insbesondere die Steigerung des gesellschaftlichen Nutzens, stärker vor.

³⁷ Angleichung der Stichprobe erfolgte über Region, Alter und Haushaltsgröße.

³⁸ Schneider geht von einem erweiterten Nutzenbegriff aus, der eine Gegenleistungserwartung im weiteren Sinne, beispielsweise über einen erwarteten emotionalen Nutzen einer Spende, impliziert. Die Problematik der Nicht-Erklärbarkeit nicht-rationaler Entscheidungen löst Schneider dadurch auf, dass auch beispielsweise habituelle Entscheidungen aus seiner Sicht immer auf einen vorhergehenden rationalen Entscheidungsprozess zurückzuführen sind.

Intensivspender neigten im Gegensatz zu Gelegenheitsspendern eher zu religiösen und steuerlichen Motiven, während Gelegenheitsspenden sich eher von Benefizgütern überzeugen ließen (ebd.: 169 ff.).

4.2.2. Untersuchung: „Spenden in Deutschland“

In Kooperation des Umfrageinstituts IQcon, pro fund und dem Fachgebiet Geographie der Universität Osnabrück wurden von Mitte März bis Ende April 2005 im Rahmen einer repräsentativen Erhebung ca. 5000 Spender und Nichtspender im Alter zwischen 18 und 70 Jahren zu ihrem Spendenverhalten sowie ihren Wahrnehmungen und Einschätzungen zum Thema Spenden befragt (Woltering/Heermann et al. 2006).

Unter „Motiven“ werden hier konkrete Beweggründe für eine Spende verstanden. Als Gründe für ihre Spende gaben die befragten Spender am häufigsten an, dass sie einer bestimmten Zielgruppe helfen wollen (22%). Dabei spielt das Renommee der Organisation eine besondere Rolle (20%), insbesondere bei Personen mit hohem Bildungsstand. Frauen und Jüngere spenden „spezifischer“, d.h., sie unterstützen eher zielgerichtet, während Männer und ältere Spender „allgemeiner“ spenden („möchte allgemein helfen“ - 18%). Je älter die befragten Spender waren, desto höher erwies sich die Bindung an eine Organisation. Des Weiteren wurde „persönliche Betroffenheit“ (16%) als Grund für eine Spende genannt.

4.2.3. Untersuchung: „Beim Fundraising Spendenmotive berücksichtigen“

Unter dem Titel „*Beim Fundraising Spendenmotive berücksichtigen*“ führte Dirk Fischer im Rahmen einer wirtschaftswissenschaftlichen Diplomarbeit am Lehrstuhl für Marketing der Technischen Universität Dresden eine empirische Analyse des Spendenverhaltens von Förderern des Wiederaufbaus der Dresdner Frauenkirche durch. Unter „Motiven“ versteht

Fischer analog den Begriffsdefinitionen aus der Konsumentenforschung latente Verhaltensdispositionen, die „im Falle der Aktualisierung das Verhalten in bestimmter Stärke und Richtung“ antreiben (Fischer 2002: 15).

Dies erfolgte in Form einer schriftlichen Befragung (n = 273) mittels Fragebögen. Fischer teilt die Spenden ebenfalls nach zwei Kategorien ein, welche er als „egoistische“ und „altruistische Motive“ bezeichnet. „Egoistisch“ ist ein Spender demnach, wenn er sein Handeln, d.h. das Spenden, an seinen eigenen Interessen ausrichtet.

Er führt hier als zentrales „Motiv“ die „materielle und immaterielle Gratifikation“ an. „Altruistisch“ motiviert ist der Spender seiner Ansicht nach, wenn er auf den Vorteil des Spendenempfängers ausgerichtet handelt (ebd.: 17 ff.)

„Allgemeine Spendenmotive“	Varianzanteil
Partizipation am Nutzenzuwachs des Spendenempfängers: „Freude, anderen zu helfen“, „gerne großzügig“, „persönliche Befriedigung“	20,80%
Erfüllung der (christl.) Pflicht/Tradition	11,70%
Streben nach Anerkennung: „dass andere Menschen von diesem Engagement erfahren“	11,00%
Schlechtes Gewissen/„schuldinduzierter Altruismus“	9,80%
Materielle/immaterielle Gegenleistung: „der gute Ruf der Familie“, Benefiz-Produkt	7,70%

Abb. 5: Eigene Darstellung nach „Allgemeine Spendenmotive“ (ebd.: 49 f.)

Neben diesen „allgemeinen Spendenmotiven“ unterscheidet er noch die „speziellen Spendenmotive“, d.h. die Frauenkirche bzw. Dresden betreffenden „Motive“.

<i>„Spezielle Spendenmotive“</i>	Varianzanteil
Bewältigung von (dresdenspezifischen und -unspezifischen) Kriegstraumata: <i>„Motiv der geheilten Wunde“</i>	22,30%
Versöhnung und Mahnung	15,80%
<i>„Touristen-Motiv“</i> , d.h. spontanes Engagement ausgelöst durch einen Besuch in Dresden, Werbung für den Wiederaufbau, Beiträge in Medien	12,50%
Faszination des Bauwerkes/Kulturelle Bedeutung	11,10%

Abb. 6: Eigene Darstellung nach *„Spezielle Spendenmotive“* (ebd.)

4.2.4. Studie: **„Informationsbedarf und Vertrauen privater Spender“**

Im Jahr 2008 wurde im Auftrag der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PriceWaterhouseCoopers durch das Institut für Rechnungswesen und Prüfungswesen der Universität Göttingen eine repräsentative Befragung zum Informationsbedarf und Vertrauen privater Spender durchgeführt (PriceWaterhouseCoopers 2008). Neben der telefonischen Befragung von 500 Spendern wurden im Vorfeld dieser Studie zehn Personen (zu ungefähr gleichen Anteilen regelmäßige Spender, *„enttäuschte“* Spender und Nichtspender) mittels qualitativer Interviews befragt. Die Ergebnisse der qualitativen Befragung bildeten die Basis für die Entwicklung und Konzipierung der folgenden quantitativen Untersuchung. Die im Rahmen der qualitativen Interviews analysierten *„Motive“* wurden in einem Motivatikatalog erfasst. Diese *„Motive“* gingen anschließend in eine erneute quantitative Befragung ein. Unter *„Spendenmotiven“* werden Motive im psychologischen Sinn, aber auch Erwartungen an die Spendentätigkeit verstanden.

Der Wunsch, denen zu helfen, die in Not geraten sind, und die Beruhigung des schlechten Gewissens werden von den Verfassern als zentrale *„Motive“* gesehen. Dabei spielt insbesondere die von den Spendern gesehene ungleiche Ressourcenverteilung auf der Welt (als Anlass für den Gewissenskonflikt) und der Vergleich mit den eigenen Ressourcen eine

zentrale Rolle.³⁹ Daneben werden äußere Einflussfaktoren, wie die Prägung durch das Elternhaus und die Medien, für die Spendenentscheidung als relevant angesehen.⁴⁰

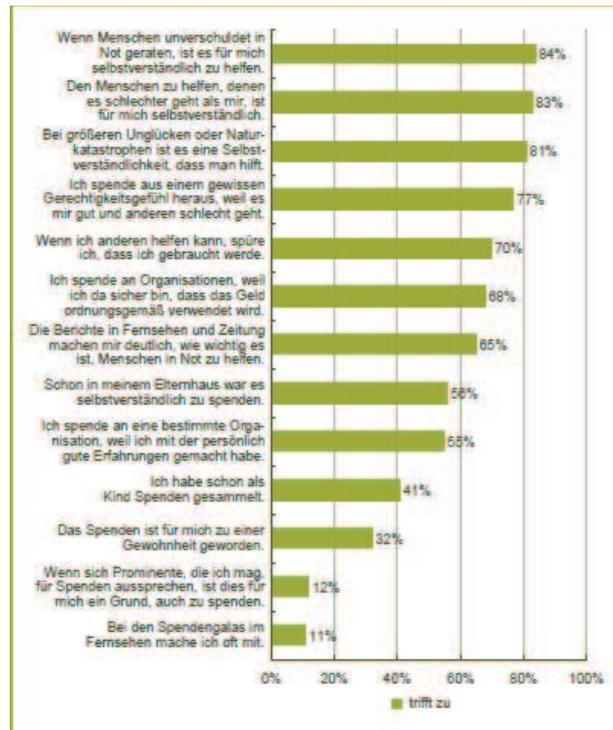


Abb. 7: Warum Spenden? Motive privater Spender (ebd.: 14)

Die hier genannten „Motive“ kann man als Faktoren bezeichnen, die auf verschiedenen Ebenen angesiedelt sind: Während „*Wenn ich anderen helfen kann, spüre ich, dass ich gebraucht werde*“ noch im weiteren Sinne als Motiv eingeordnet werden kann, sind Sätze

³⁹ Die nur graduelle Unterscheidung der in Abb. 3 genannten „Motive“ eins und drei sowie zwei und vier zeigt m. E. die Notwendigkeit einer weiteren Auswertung in Kombination mit den qualitativen Daten.

⁴⁰ Während hier die regionalen sowie Bildungs- und Geschlechterunterschiede relativ gering ausfielen, unterschied sich die Zustimmung zu den verschiedenen Aussagen insbesondere bei den verschiedenen Altersgruppen. Speziell, was die Angaben zur Kontinuität des Spendenverhaltens anbetrifft, gab es deutliche Abweichungen – je älter die Befragten waren, desto mehr gaben diese an, regelmäßig zu spenden. Abweichend bei den verschiedenen Bildungsgruppen war lediglich der Einfluss der Medien; hier gaben die Befragten mit Volks- und Hauptschulabschluss im Gegensatz zu den Akademikern deutlich häufiger an, sich von den Medien in Bezug aufs Spenden beeinflussen zu lassen.

wie „*Das Spenden ist für mich zu einer Gewohnheit geworden*“ eher als Ausprägung einer bestimmten Motivlage zu werten, welche sich aber aus den gewonnenen Aussagen allein nicht erschließt. Die Aussage „*Bei den Spendengalas im Fernsehen mache ich oft mit*“ ist mehr ein Spendenanlass als ein Motiv. Des Weiteren beziehen sich einige Aussagen auf die vorhergehenden Erwartungen an eine Spendentätigkeit, während andere nachträgliche Bewertungen miteinschließen („*Ich spende an Organisationen, weil ich da sicher bin, dass das Geld ordnungsgemäß verwendet wird*“). Ausgehend von der qualitativen Datengrundlage kann man davon ausgehen, dass sich hier zwar grundsätzlich die Mehrdimensionalität der Motivstrukturen widerspiegelt, ohne aber die spezifischen Muster mit darzulegen.

Als Vergleichsgruppe wurden auch Nichtspender zu ihren Einstellungen befragt. Hier konnten vier Hauptgründe herausgearbeitet werden, die Spendenaktivität abubrechen (ebd.: 17 f.): Am stärksten scheint bei Nicht Spendern die Befürchtung zum Tragen zu kommen, dass die Spende den Empfänger nicht erreicht. Die eigene finanzielle Lage steht an zweiter Stelle, gefolgt von der Aussage, dass Geld jetzt für „*andere gute Zwecke*“ ausgegeben werde. Dieser letztgenannte Grund ist nur schwer fassbar, da nicht erhoben wurde, was damit konkret gemeint war. Als vierten Grund gaben die Befragten an, durch die negativen Medienberichte, beispielsweise den UNICEF-Spendenskandal, verärgert gewesen zu sein. Des Weiteren wurden Vertrauenskriterien erhoben: Als wichtigster Punkt wurde von den Befragten angeführt, dass die Organisation öffentlich Rechenschaft über ihre Einnahmen und Ausgaben ablegt. Dies war besonders den Befragten aus den alten Bundesländern und denen mittleren Alters wichtig.

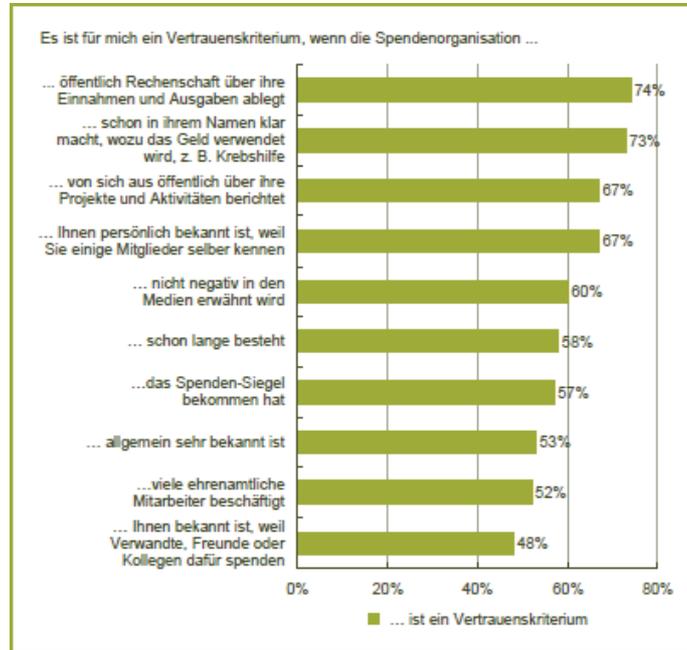


Abb. 8: Die zehn wichtigsten Kriterien bei der Beurteilung einer Spendenorganisation als vertrauenswürdig (ebd.: 19)

Sechs der angefragten Kriterien wurden als weniger relevant eingestuft:

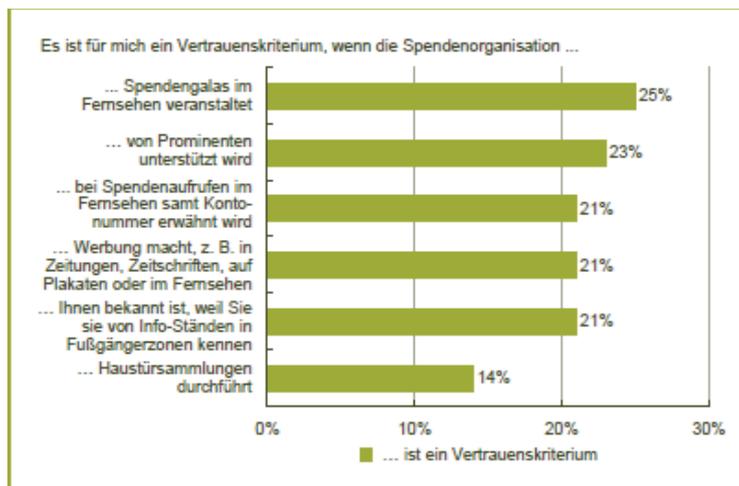


Abb. 9: Die sechs weniger relevanten Faktoren bei der Beurteilung einer Organisation als vertrauenswürdig (ebd.: 21)

Die Verfasser der Studie geben hier zu bedenken, dass gerade bei diesen Kriterien die soziale Erwünschtheit der Antworten besonders stark ins Gewicht gefallen sein könnte.⁴¹ Leider fand kein direkter Vergleich der qualitativen und quantitativen Ergebnisse dieser Studie statt. Zudem ist die Anzahl mit zehn Befragten relativ niedrig, daher bleibt die Aussagekraft der Ergebnisse beschränkt.

Sie deuten aber auf eine mehrdimensionale Motivstrukturen der Spender, d.h. der Verknüpfung verschieden gelagerter Motive und Erwartungen hin. Aus der dekontextualisierten Auswertungs- und Darstellungsweise heraus ist es aber nicht möglich, diese tatsächlich zu identifizieren. Darüber hinaus dürfte das Problem der sozialen Erwünschtheit bei den verschiedenen Aussagen, die hier den Befragten zur Auswahl standen, je nach Frage deutlich unterschiedlich zum Tragen kommen.

Die Zustimmung von 41% der Befragten bezüglich der Prägung durch das Elternhaus ist allein kaum aussagekräftig. In diesem Kontext hätte ergänzend ermittelt werden sollen, inwiefern sich dies damit deckt, dass die Eltern überhaupt spendeten.

Die niedrige Einstufung der Zustimmung zu den sechs zuletzt genannten Vertrauensfaktoren bei der Studie von PriceWaterhouseCoopers ist insofern zu hinterfragen, als zum einen zu klären wäre, inwiefern bestimmte Spenderzielgruppen sich hier unterscheiden, zum anderen ist die Zustimmung gerade zu Straßen- und Haustürsammlungen mit 21% bzw. 14% noch als recht hoch einzuschätzen.⁴² Inwiefern diese Kriterien einen tatsächlichen Einfluss auf eine Spendenhandlung haben, bleibt ungeklärt.

⁴¹ Es wurde überdies auch nach der Art und dem Ausmaß der Informationsbeschaffung gefragt. 43% der Befragten gaben an, sich vor einer Spendenentscheidung „intensiv“ über die entsprechende Organisation zu informieren, 26% informierten sich „etwas“, während 30% angaben, sich nicht zu informieren (ebd.: 23). Es konnte festgestellt werden, dass die Angabe, sich intensiv zu informieren, mit dem Maß der Internetnutzung korreliert. Dies legt nahe, dass eine weitere Qualifizierung der Aussagen in Hinblick auf das allgemeine Informationsverhalten und die konkreten Wege der Informationsbeschaffung Aufschluss bringen könnte, da die Befragten unter „intensiver Informationsbeschaffung“ möglicherweise etwas sehr Unterschiedliches verstehen hätten können.

4.2.5. Studie: „Motivation in der Bevölkerung, sich für Umweltthemen zu engagieren“

Das Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT) untersuchte im Jahr 2005 im Auftrag des Umweltbundesamtes die unterschiedliche Engagementbereitschaft unterschiedlicher Bevölkerungsgruppen, um diese zu erkennen und zu mobilisieren. Es wurden u.a. mehrere Fokusgruppen mit unterschiedlichen Zielgruppen durchgeführt und Motive für die Spendenbereitschaft der Befragten untersucht (Göll/Henseling et al. 2005). Der Begriff „Motiv“ wird zwar nicht näher definiert, die aufgeführten „Motive“ sind aber als Motive im psychologischen Sinne zu verstehen.

Es konnten schwerpunktmäßig drei Motivbündel herausgearbeitet werden, die bei Umweltspendern eine besondere Bedeutung spielen (ebd.: 74 ff.):

- Beim ersten Motivbündel korrespondiert das Umweltengagement mit einem starken gesellschaftlichen und politischen Engagement. Es bestehen darüber hinaus ein hohes moralisch-gesellschaftliches Verpflichtungsgefühl, etwas für die Umwelt zu tun, sowie der Wunsch, den nachkommenden Generationen ein Vorbild zu sein.
- Das zweite Motivbündel ist durch eine starke Naturverbundenheit geprägt, meist hervorgerufen durch Erlebnisse und Erfahrungen in der Kindheit. Die positive Naturerfahrung soll geschützt und für nachfolgende Generationen bewahrt bleiben.
- Das dritte Motivbündel ist vom Wunsch politischer Einflussnahme geprägt; die Umweltverbände werden als Interessenvertretung gesehen.

Als weitere Motive gelten: Persönliche Betroffenheit durch Umweltzerstörung (Lebensraumzerstörung, Gefahren durch Atomkraft, Regenwaldzerstörung), Spende als Ersatz für Engagement und Kompensation eines schlechten Gewissens, sich nicht zu engagieren.

⁴² Dort wurde schließlich gefragt, ob diese Sammlungsarten ein Vertrauenskriterium für die Befragten darstellen und nicht, ob dies ein Misstrauenskriterium ist.

Die vorgenommene Clusterung der verschiedenen Motivbündel wird einer ganzheitlicheren Betrachtung und Analyse deutlich gerechter als eine dekontextualisierte Darstellung verschiedener Einzelmotive wie in der Untersuchung von Schneider oder der Studie von PWC. Für die spezifische Gruppe der Umweltspender können so fundierte Aussagen bezüglich der themenspezifischen Motivstrukturen getroffen werden. Die thematische Begrenztheit lässt wiederum keine Aussagen zum Motivspektrum beim Spenden in Gänze zu.

4.2.6. Studie: „Wir in den Augen der Anderen“

Im Jahr 2001 führte das Deutsche Rote Kreuz (DRK) gemeinsam mit der Agentur Morgenwelt eine qualitative Befragung zu den Einstellungen ihrer eigenen Engagierten sowie nicht beim DRK Engagierter zur eigenen Organisation und zum Spenden durch (Deutsches Rotes Kreuz 2001). Es wurden 72 Personen in drei Altersgruppen befragt, davon die Hälfte DRK-gebunden, die andere Hälfte nicht DRK-gebunden. Der Begriff „Motiv“ wurde hier im Bezug auf tiefer liegende Sinnstrukturen verwendet, und die herausgearbeiteten Motive wurden im Rahmen individueller biografischer Kontexte betrachtet.

Es zeigte sich laut dem Verfasser der Studie, dass *„Spenden weder ein Akt purer Selbstlosigkeit noch von rein egoistischen Motiven geprägt“* und ein *„sensibler Austauschprozess zwischen Eigenem und Fremden“* ist (ebd.: 8). Als ein zentrales Motiv konnte *„schlechtes Gewissen“* herausgearbeitet werden. Dabei nahm die *„Schuldfrage“* eine wichtige Rolle ein, je weniger Schuld dem Bedürftigen subjektiv zuzuordnen ist, desto größer ist die Spendenbereitschaft; daher stellte auch Kinder- und Jugendhilfe ein bevorzugtes Spendenziel dar. Es wurde darüber hinaus festgestellt, dass das *„archaische Bild der Opfergabe“* beim Spenden zum Tragen kommt, indem der Spender *„etwas Eigenes an Fremde opfert“*, um sich davor zu schützen, selbst (wieder) Opfer zu werden (ebd.: 12).

Die Spende und das Engagement werden dabei vom Spender mit der jeweiligen individuellen Biografie direkt, aber auch versteckt verknüpft. Die biografische Relevanz des Spendens zeigte sich insbesondere an der Verknüpfung des Spendens mit persönlichen Erlebnissen, die zu Ausgangspunkten der eigenen Spendentätigkeit werden (ebd.: 13).

Während die jüngeren Befragten angaben, sich eher engagieren zu wollen, als Geld zu spenden, äußerten die Befragten mittleren Alters eine allgemeine Skepsis gegenüber professionellen Spendensammlern und betonten den Kontrollaspekt gegenüber spendensammelnden Organisationen. Die älteren Befragten nannten als Angehörige der Kriegs- und Nachkriegsgeneration die eigene, selbst erlebte Not als Spendenmotiv (ebd.: 24 ff.).

Die Ergebnisse dieser Untersuchung zeigen - analog zur Studie des IZT und vergleichbaren Ergebnissen aus der Engagementforschung - die biografische Relevanz des Spendens auf. Auch hier ist allerdings nur eine spezifische Spendergruppe befragt worden, so dass auf Basis der Ergebnisse ebenfalls keine Aussagen zum Motivspektrum beim Spenden in Gänze getroffen werden können.

4.2.7. Untersuchung: „Die Analyse der Spendenmotive anhand einer qualitativen psychologischen Studie“

Alexander Steiner führte im Jahr 2008 eine Marktforschungsstudie mittels qualitativer Interviews durch, in deren Rahmen 12 Spender befragt wurden (Steiner 2008). Er teilte die zu Befragenden in drei Zielgruppen ein: regelmäßige Spender, unregelmäßige Spender und Nichtspender. Die Interviewpartner setzten sich im Bezug auf die Variablen Alter und Geschlecht zu ungefähr gleichen Anteilen zusammen. Durchgeführt wurde die Befragung auf der Basis eines offenen Gesprächsleitfadens, anschließend positionierten sich die

Interviewten mittels des sogenannten „Ballontests“⁴³ zu bestimmten Aspekten des Spendens. Eine direkte Definition des Motivbegriffs fand auch in dieser Studie nicht statt. Unter „Motive“ werden in dieser Untersuchung im Rahmen der Ergebnisse speziell individuelle Beweggründe für eine Spende, wie *„Ich will anderen helfen“*, verstanden. Die Einordnung in einen weiteren Kontext erfolgt über das nachfolgend noch näher erläuterte Spendenprozessmodell.

Aus der Sicht von Steiner liegt dem Spenden ein *„latentes Bewusstsein von ungerechten Lebensbedingungen“* zugrunde; das mit einer Problemsituation - z.B. über einen Spendenaufruf – konfrontierte Individuum, strebt nach einer Art Ausgleich der dadurch hervorgerufenen Emotionen. Eine Spende kann hier, analog zum *„warm-glow-Modell“*, negative Stimmungen kompensieren bzw. eine gute Stimmung beim Spender hervorrufen. Die Ursache dieser Emotionen sieht Steiner in genetischen Dispositionen, die beschriebenen Mechanismen werden über das Belohnungszentrum im Gehirn gesteuert. Er erklärt dies aus der Evolutionspsychologie heraus und leitet eine übergeordnete Reziprozitätsnorm ab, die der Aufrechterhaltung der menschlichen Art dient. Die Erwartung, ebenfalls Hilfe zu empfangen - wenn auch in indirekter oder transzendierter Form - führt so zu einer Handlung, die eine *„sichere Welt“* schaffen soll. Hilfe und Selbsterhalt stehen in dieser Weise für ihn in einem untrennbaren Einklang (Steiner 2009: 60 ff.).

Von diesen Ergebnissen leitet Steiner ein Spendenprozessmodell ab, welches auf dem Handlungsphasenmodell von Heckhausen beruht. Dies erläutert die individuellen Faktoren, welche beim Spenden eine Rolle spielen, noch einmal näher. Steiner unterteilt hier in

⁴³ Der „Ballontest“ (auch „Sprechblasentest“ genannt) ist ein für die Marktforschung modifizierter psychologischer Test, welcher mittels eines Bildes einen Konflikt zwischen zwei Personen darstellt. Eine Person macht eine Aussage, die in einer Sprechblase abgebildet wird, die Sprechblase der zweiten Person in der Darstellung ist leer und soll durch den Befragten ausgefüllt werden. Es wird davon ausgegangen, dass der Befragte seine Einstellungen und Meinungen auf die zweite Person projiziert und diese sozusagen für sich sprechen lässt (vgl. Steiner 2008: 61 f.).

„personenbezogene“ und „situationsbezogene“ Faktoren, welche er anhand der Ergebnisse seiner Studie herausarbeiten konnte.

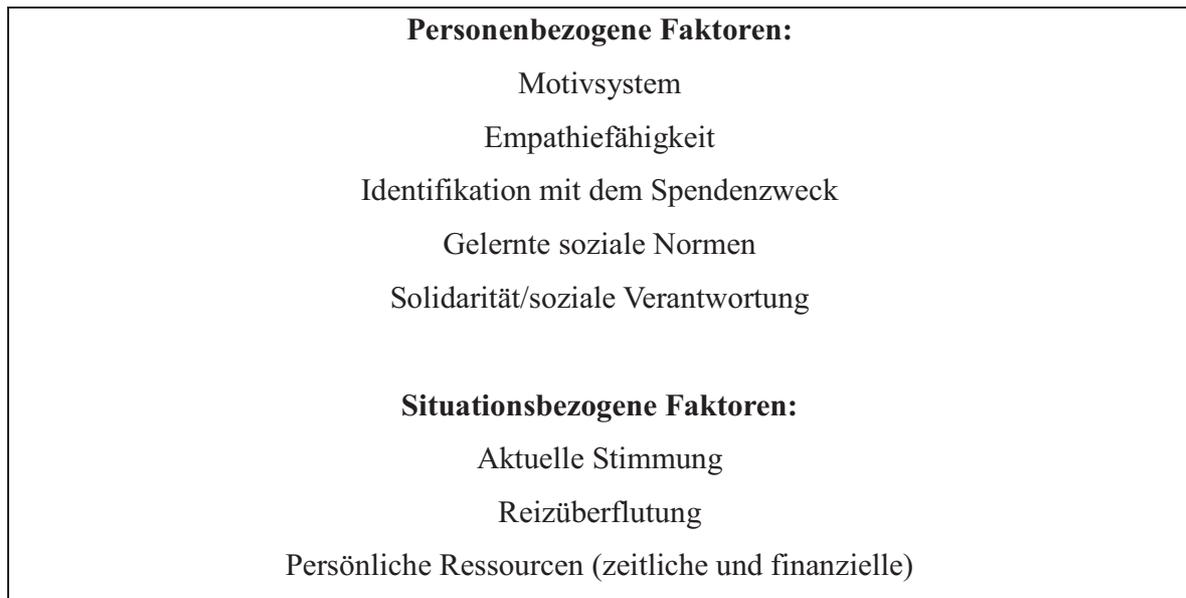


Abb.109: Eigene Darstellung nach „Individuelle Faktoren, welche das Spenden beeinflussen“ (ebd.: 63 f.)

Die Identifikation mit dem Spendenzweck wird als „bestimmtes Grundinteresse einer Person“ definiert, welches sich aufgrund ihrer „subjektiven Bedürfnisse, Ziele und Interesse, sich einen Gegenstand zuzuwenden“ ergibt. Der Faktor „Empathie“ hängt für ihn von der Fähigkeit eines Individuums ab, sich in eine leidende Person hineinzuversetzen.

Diese Faktoren hängen wiederum mit dem eigenen Erfahrungshorizont zusammen. Die gelernten Normen beinhalten beispielsweise auch den Faktor „Prägung des Spendenverhaltens“ durch das Elternhaus. Als situationsbedingte Faktoren gelten in dieser Untersuchung die jeweiligen äußeren Faktoren, die der Spender in seine Entscheidung miteinbezieht. Nach der Verarbeitung und Bewertung dieser Faktoren, die zu einer Entscheidung für oder gegen eine Übernahme von Verantwortung gegenüber dem konkreten Missstand führen, wird bei einer positiven Entscheidung ein Handlungsplan ausgearbeitet,

welcher den konkreten Realisierungsrahmen bestimmt. Nach der Umsetzung wird die Spendenhandlung erneut bewertet. Hier spielt die wahrgenommene Wirksamkeit des Handelns eine gewichtige Rolle, insbesondere im Hinblick auf zukünftige Spendenhandlungen.

Steiner knüpft mit seinem Modell zur Hilfe und zum Selbsterhalt an die soziologischen Reziprozitätsmodelle an und bindet den Faktor Emotion in seinen Ansatz mit ein. Die ausschließliche Herleitung der Reziprozität aus der Evolutionsgenetik lässt aber zentrale Fragen, wie beispielsweise nach sozialisationsbedingten Faktoren, außen vor. Das Maß bzw. die Form der „Transzendierung“ von Rückgabeerwartungen gilt es künftig noch zu überprüfen. Denn hier sind individuelle und situative Unterschiede zu erwarten. Mit zwölf Interviewpartnern ist die Stichprobengröße der Befragung darüber hinaus recht klein angelegt. Die Kategorisierung verschiedener externer und interner Faktoren im Rahmen des Spendenprozessmodells gibt ebenfalls Hinweise auf die faktorale Multidimensionalität bei der Spendenentscheidung und wird dem Motivbündelmodell am ehesten gerecht. Es ist allerdings analog zu den Schlussfolgerungen zum Spendenprozessmodell von Urban und Mayerl zu vermuten, dass die genannten „*situationsbezogenen Faktoren*“ ebenso wie die „*personenbezogenen Faktoren*“ für die Spendenentscheidung situativ von der subjektiven Wahrnehmung derselben durch den Spender abhängen.⁴⁴

Steiners Studie stellt den Versuch einer Theoriebildung auf Basis empirischer Daten dar. Aufgrund der mehrdimensionalen Herangehensweise und dem Einbezug unterschiedlichster intra- und extrapersonaler Faktoren im Rahmen eines qualitativ ausdifferenzierten Spendenprozessmodells bietet sie eine erste Diskussionsgrundlage für weitere Forschungsansätze.

⁴⁴ Es müsste z.B. nicht entscheidend sein, welche persönlichen Ressourcen tatsächlich vorhanden sind, sondern wie der Betreffende diese in der entsprechenden Situation einschätzt.

4.3. Zusammenfassung des Forschungsstandes

Zusammenfassend kann vorsichtig festgehalten werden, dass Spendenmotive mit den jeweiligen Spendenthemen zu variieren scheinen. Dies legt die Vermutung nahe, dass bestimmte Spendertypen für bestimmte Themen spenden.

Verschiedene soziodemografische Faktoren, insbesondere das Alter der Spender, aber auch deren Bildungsstand und deren Herkunft, u.a. bezogen auf die alten und neuen Bundesländer, scheinen für die Erklärung der Spendenbereitschaft besonders relevant zu sein, denn hier ergeben sich die größten Differenzen zwischen den verschiedenen Spendergruppen. Dies gilt es bei der Auswahl potentieller Interviewpartner zu berücksichtigen und in einer weitergehenden Untersuchung qualitativ-empirisch vertiefend zu analysieren. Gerade der Faktor „Alter“ lässt vermuten, dass unterschiedliche Werthaltungen und -strukturen ursächlich für die Abweichungen sind.

Der mit gewisser Wahrscheinlichkeit krisenbedingte Spendenrückgang lässt die Annahme zu, dass die Spender ihre subjektive Wahrnehmung der eigenen Ressourcen und ihre Einschätzung von deren weiterer Entwicklung in ihre Spendenentscheidung miteinbeziehen. Es ist offenbar von einem **multifaktoralen und mehrdimensionalen Motivbündel** auszugehen, das sich je nach biografischem Kontext individuell unterscheidet und unterschiedliche Auswirkungen auf Spendenentscheidungen haben kann. Unklar bleibt das subjektive Verhältnis verschiedener Motivkategorien, die offensichtlich zumindest nebeneinander bestehen.

Echte Hypothesen, die grundlegende Schlüsse für weitere empirische Untersuchungen der Motive zuließen, lassen sich aus den bislang vorliegenden Forschungsergebnissen kaum ableiten. Deshalb wurde für die im Folgenden vorzustellende Untersuchung ein **exploratives Forschungsdesign** gewählt.

Die Ergebnisse der Studie von Alexander Steiner und der des Roten Kreuzes zeigen die Notwendigkeit einer **mehrdimensionalen Herangehensweise und der Einbeziehung unterschiedlichster intra- und extrapersonaler Faktoren** auf, welche nur durch ein hohes Maß an Offenheit erfassbar sind. Darüber hinaus gilt es, die Wechselwirkung und den Zusammenhang der Faktoren sowie deren subjektive Wirksamkeit empirisch herauszuarbeiten und zu konkretisieren, um subjektive Perspektiven auf das Spenden erklären bzw. systematisieren zu können.

5. Qualitative Untersuchung zu den Spendenmotiven

5.1. Das qualitative Forschungsdesign

Die Entwicklung des Forschungsdesigns und später des Leitfadens baut zum einen auf einer Definition des Forschungsgegenstandes und zum anderen auf einer Forschungsfragestellung und entsprechenden Unterfragestellungen auf. Diese sollen im Folgenden dargestellt werden.

5.1.1. Forschungsfragen und methodische Annäherung an das zu untersuchende Feld

Im Rückgriff auf die verschiedenen Theorieansätze, die Ergebnisse aus der Engagementforschung und die wenigen empirischen Daten, die zu den Spendenmotiven existieren, konnten bereits einige Anforderungen an ein Forschungsdesign formuliert werden. Es wurde herausgearbeitet, dass das Spendenverhalten vermutlich nicht monokausal oder monofaktoral erklärt werden kann, da Spendenentscheidungen durch ein multifaktorales und multidimensionales Motivbündel bedingt sind. Da gerade Alter als Erklärungsfaktor eine besondere Rolle zu spielen scheint, ist darüber hinaus zu vermuten, dass das Spenden in biografische Entwicklungslinien eingebunden ist. Analog zu den Untersuchungen zum Engagement konnte aufgezeigt werden, dass auch das Spendenverhalten erst vor dem Hintergrund biografischer Ereignisse und Erfahrungen verstehbar wird (Jakob 1993: 30). Daher erscheint eine Betrachtungsweise von Spenden im Spannungsfeld vergangener Erlebnisse, aktueller Erfahrungen und Erwartungen der Spenderinnen und Spender als angemessene Basis für eine Untersuchung.

Wenn das Ziel darin besteht, sich einen Überblick über die Gesamtheit der möglichen verschiedenen Motivbündel zu verschaffen, muss ein solches Forschungsdesign breit und offen genug angelegt sein, um die relevanten Faktoren - zumindest aus der subjektiven

Perspektive des Gebers - erfassen zu können. Gerade weil bislang keine umfassenden Untersuchungen zu den Spendenmotiven vorliegen und die bisherigen Erklärungsmodelle zum Spendenverhalten sich auf Einzelaspekte konzentrieren, muss die angestrebte Vorgehensweise folglich Multidimensionalität zulassen und eine Rekonstruktion individueller Entscheidungs- und Deutungsmuster beim Spenden aus dem subjektiven Biografiekonstrukt heraus ermöglichen. Am besten wird diesem Anspruch eine grundlegende und zunächst recht breit angelegte Fragestellung gerecht:

- Aus welchen Motiven heraus spenden Menschen in Deutschland?

Ziel war es, über eher unkonkrete, abstrakte Kategorien („schlechtes Gewissen“, „Dankbarkeit“ etc.) hinaus einen Einblick zu bekommen, wie Spender ihr eigenes Spendenverhalten sehen; insbesondere galt es herauszuarbeiten, wie sich Spendenentscheidungen im biografischen und lebensweltlichen Kontext entwickelt haben und konkret umgesetzt wurden.

Zu untersuchen war beispielsweise, welche Funktion einer Spendenhandlung vom Spender zugeschrieben wird und wie verschiedene Spendenhandlungen, die parallel oder seriell erfolgten, bewertet werden. Dabei sollten insbesondere die strukturellen Gemeinsamkeiten zwischen den Befragten und weniger eine Kontrastierung verschiedener Spendenthemen im Vordergrund stehen, da auch hier kaum bekannt ist, inwiefern für den Gegenstand relevante Unterschiede empirisch belegbar sind oder nicht. Um diese Frage noch weiter zu spezifizieren, wurden weitere Unterfragestellungen gewählt. Dies diente in erster Linie dazu - zumindest sehr vorsichtig - einige Metakontexte zu eröffnen, auf deren Basis eine Entscheidung für eine dem Gegenstand angemessene Methodik und danach Fragen für den Leitfaden entwickelt werden konnten. Dabei war es erforderlich, diese nicht zu eng zu fassen, um die Untersuchung nicht von vornherein zu stark zu determinieren und eventuelle Ergebnisse nicht vorwegzunehmen. Daraus ergeben sich folgende, weitere Fragestellungen:

- Inwiefern beeinflussen welche biografischen Faktoren das individuelle Spendenverhalten?
- Welche Sinnstrukturen liegen der Spendenentscheidung, gemessen an diesen Faktoren, zugrunde?
- Welche Funktion nimmt Spenden in der eigenen Biografie und im Alltag der Befragten ein?
- Welches Reflexionsniveau spielt für die Spendenentscheidung eine Rolle, d.h., wie „bewusst“ wird die Spende getätigt?
- Wie positionieren sich die Befragten selbst im Spannungsfeld von Rationalität und Emotionalität in Hinblick auf ihre Spendenentscheidung?

Oder in einer Frage zusammengefasst:

- Wie sehen die Befragten ihre Spendenhandlung(en) im Kontext ihrer Herkunft und der aktuellen Lebenssituation?

Als nächstes erfolgte eine erste Konkretisierung der formulierten Leitfragen:

- Wie kam es zur Aufnahme der Spendentätigkeit?
- Wie kam es zu der speziellen Spendenentscheidung?
- Wie hat sich das Spendenverhalten der Befragten aus ihrer Sicht entwickelt?
- Wie wird mit ggf. auftauchenden Inkonsistenzen umgegangen?
- Welche Unterschiede zwischen den Fällen, aber auch zwischen den einzelnen Spendenentscheidungen der Befragten, lassen sich feststellen?

Wenn auch für eine wissenschaftliche Betrachtung eine Einteilung in „altruistische“ und „egoistische“ Motive eher nicht sinnvoll erscheint, so kann doch die Frage aufgeworfen

werden, inwiefern die Befragten ihr eigenes Handeln und eventuell das Handeln anderer in diesem Spannungsfeld sehen und subjektiv bewerten. Eine untergeordnete Rolle für die Untersuchung spielt hierbei, inwiefern sich diese subjektiven Betrachtungsweisen mit wissenschaftlichen Theorien zum altruistischen Verhalten decken. Es geht vielmehr darum, ob Spenderinnen und Spender ein explizites Bild davon haben, was „altruistisch“ oder „egoistisch“ in diesem Zusammenhang ist, und ob eine direkte Abgrenzung zwischen den einen und den anderen Einstellungen und Handlungsmaximen vorgenommen wird.⁴⁵ Insofern ergeben sich hier folgende Fragen:

- Sehen die Befragten ihre Spendenhandlung überhaupt im Spannungsfeld von Eigen- und Fremdbezug?
- Was bedeutet aus der Sicht der Befragten „altruistisch“ und „egoistisch“ überhaupt? Wie werden die Begriffe von einander abgegrenzt?

Aus diesen z.T. noch allgemeinen Forschungsfragen wurde für das Forschungsvorhaben das Ziel abgeleitet, die subjektive Konstruktion der individuellen Spendengeschichte und der Wahrnehmung der aktuellen Spendentätigkeit zu rekonstruieren und so das Spektrum der Spendenmotive in Gänze sowie der subjektiven Kontexte zu dokumentieren, in welche diese eingebettet sind. Dabei geht es nicht um eine reine Dokumentation dekontextualisierter Einzelmotive, sondern um eine ganzheitliche Erfassung von Motiven und Motivstrukturen und deren Einbettung in die subjektiven Kontexte der Spender.

⁴⁵ In der Befragung wurde daher auch bewusst auf eine direkte Fragestellung verzichtet, was diesen Aspekt anbetrifft. Dies hätte insofern eine Gefahr dargestellt, als die Befragten von der Interviewerin auf ein Spannungsfeld hingewiesen worden wären, welches eventuell in der Wahrnehmung der Befragten keine Rolle spielte. Da es sich hier um eine moralische Fragestellung handelt, war das Problem der sozialen Erwünschtheit hier ohnehin zu beachten, um die Ergebnisse nicht von vornherein zu verzerren. Es wurde sich vielmehr darauf konzentriert, sich nach der Kodierung der Daten diesem möglicherweise auftauchenden Phänomen zu nähern und zu untersuchen, ob und wie der Kontext von den Befragten überhaupt thematisiert wurde.

Wünschenswerte Folgeziele waren hierbei eine empirische Basis für eine motivbasierte Spendertypologie und die Generierung von Hypothesen zum Spendenverhalten als Grundlage für zukünftige Forschungsansätze.

Bei der hier vorliegenden empirischen Untersuchung mit explorativem Charakter wurde auf die Aufstellung von zu verifizierenden oder falsifizierenden Hypothesen bewusst verzichtet, da den bisherigen Forschungsergebnissen kaum empirische Belege oder auch nur Indizien zu entnehmen sind, die eine solche Herangehensweise rechtfertigen würden. Es hätte die Gefahr bestanden, den explorativen Charakter zu verzerren; die Untersuchung wäre unter Umständen bei einer simplen Überprüfung von Einzelfaktoren stehen geblieben. Dementsprechend empfahl sich eine offenere Herangehensweise, welche den Befragten die Möglichkeit lässt, die für den Gegenstand wesentlichen Kontexte und Aspekte selbst anzuführen, und somit eine wirkliche Erfassung des Gegenstandes ermöglicht.

Ein quantitatives Forschungsdesign könnte dem zum jetzigen Zeitpunkt kaum gerecht werden: Quantitative Verteilungen herausarbeiten zu wollen in einem Feld, dessen Ausmaß und ungefähre Ausprägung quasi unbekannt sind, ist methodisch nicht angemessen; es könnte nicht ausgeschlossen werden, dass bestimmte, relevante Merkmale nicht erfasst würden. Zum Zeitpunkt der Untersuchung war es deshalb zunächst erforderlich, mit einem qualitativen Design der Formulierung erster Anhaltspunkte und der Aufstellung erster Hypothesen überhaupt erst den Boden zu bereiten.

Unter der qualitativen Sozialforschung werden verschiedenste Ansätze zusammengefasst, deren Gemeinsamkeiten sich nicht nur in bestimmten methodischen Herangehensweisen, sondern auch auf der forschungstheoretischen Ebene zeigen. Dabei gibt es aber nicht „den“ qualitativen Theorieansatz oder „die“ qualitative Methode; vielmehr werden viele, durchaus sehr unterschiedliche Forschungstraditionen der qualitativen Sozialforschung zugerechnet. Das Methodenspektrum reicht dabei von quantifizierbaren, softwareunterstützten Textanalysen bis hin zu sehr offenen, hermeneutischen Verfahren (vgl. Mayring 1989,

Steinke 1999, Schwarz 2000, Flick 2005, Helfferich 2005, Lamnek 2005, Schirk/Schneiderei 1997).

Die theoretischen Grundlagen der qualitativen Sozialforschung liegen insbesondere im Symbolischen Interaktionismus und im Sozialkonstruktivismus, welche davon ausgehen, dass Wirklichkeit ein von den unterschiedlichen Individuen produziertes Konstrukt ist. Das verbindende Moment aller Ansätze lässt sich dahingehend charakterisieren, dass die Auseinandersetzung mit der subjektiven Wahrnehmung und den Herangehensweisen der jeweils zu Beforschenden im Mittelpunkt der Betrachtung steht:

„Der kleinste gemeinsame Nenner der qualitativen Forschungstraditionen lässt sich vielleicht wie folgt bestimmen: Qualitative Forschung hat ihren Ausgangspunkt im Versuch eines vorrangig deutenden und sinnverstehenden Zugangs zu der interaktiv ‚hergestellt‘ und in sprachlichen wie in nicht sprachlichen Symbolen repräsentiert gedachten sozialen Wirklichkeit. Sie bemüht sich dabei, ein möglichst detailliertes und vollständiges Bild der zu erschließenden Wirklichkeitsausschnitte zu liefern. Dabei vermeidet sie soweit wie möglich, bereits durch rein methodische Vorentscheidungen den Bereich möglicher Erfahrungen einzuschränken oder rationalistisch zu ‚halbieren‘.“ (Kruse 2008: 9)

Kern der Ansätze bildet das Verständnis vom Fremdverstehen. Bereits Max Weber weist darauf hin, dass die Verstehbarkeit von subjektiven Vorgängen immer beschränkt bleiben muss: *„Die volle ‚Nacherlebbarkeit‘ ist für die Evidenz des Verstehens wichtig, nicht aber absolute Bedingung der Sinndeutung. Verstehbare und nicht verstehbare Bestandteile eines Vorgangs sind oft untermischt und verbunden.“ (Weber 1984: 20 f.).* Ein wirkliches „Verstehen“ im Sinne eines universellen, deckungsgleichen Erfassens intrapersonaler Vorgänge ist letztlich nie möglich; das Erleben eines anderen Individuums kann von außen lediglich gedeutet werden.

Mit dem Symbolischen Interaktionismus wurde der Aspekt des Fremdverstehens weiter radikalisiert. Vertreter dieser Richtung wie Schütz gingen in der Diskussion um den Handlungsbegriff davon aus, dass es nicht möglich sei, eine Individualhandlung überhaupt zu verstehen, da die Komplexität des Motivgeflechts eines Akteurs von außen nie völlig erfassbar sei (Schneider 2002: 284). „Sinn“ wird folglich durch wechselseitige Interaktion konstruiert:

„Soziologisch wesentlich ist, dass jede symbolische Sinnwelt und jede Legitimation Produkt des Menschen ist. Die Grundlage ihres Daseins ist das Leben lebendiger Menschen. Abgetrennt von dieser ihrer Grundlage besitzen sie keinen empirischen Status.“ (Berger/Luckmann 1972: 138)

Insofern kann sich der Beobachter diesem Sinn nur durch ein Herabsetzen der eigenen Ansprüche nähern. Es ist dabei völlig ausreichend, bestimmte „typische Motive und Handlungsmuster“ herauszuarbeiten und diese als Deutungsinstrumente zu verwenden, da den jeweiligen Individuen aus ihrer Perspektive ohnehin nichts anderes übrig bleibt und sie so den jeweiligen interaktiven „Sinn“ annehmen. Voraussetzung ist ein bestimmtes Maß an gemeinsamem Wissen beider Akteure, welches im Interaktionsprozess immer wieder ausgehandelt werden muss.

„Konstruiere ich den anderen als nur partielles Selbst, als Darsteller typischer Rollen oder Funktionen, so findet dies eine Entsprechung im Prozess der Selbsttypisierung, der einsetzt, sobald ich mit dem Anderen in soziale Wirkensbeziehungen eintrete. Ich nehme an einer solchen Beziehung auch nicht als ganze Persönlichkeit, sondern nur mit bestimmten Persönlichkeitsschichten teil. Indem ich die Rolle des Anderen definiere, nehme ich selbst eine Rolle an.“ (Schütz 1971: 21)

Forschungspraktisch kommt dies insofern zum Tragen, als der Forscher zum Teil seiner eigenen Forschung wird, da davon ausgegangen wird, dass auch dieser keine „neutrale“ Position einnehmen kann. Denn auch er konstruiert seine soziale Wirklichkeit. Auch wenn

es so gesehen nicht möglich ist, einem möglichen Ideal absolut „neutraler Teilnahme“ am Forschungsprozess gerecht zu werden, so kann doch, z.B. durch Reflexion der eigenen Forscherrolle im Kontext der möglichen Rollenkombinationen, Problemstellungen zwischen Forscher und Beforschten vorgebeugt werden, da auch der Forscher sich selbst als „Variable“ mit in seine möglichen Ergebnisse einschließt. So wird er mit seinen fachlichen Voraussetzungen, seiner aktuellen Verfassung und seiner Biographie zu einem Teil seiner eigenen Forschung. Sein Interesse oder auch seine individuelle Herangehensweise bestimmen sowohl das Forschungsdesign als auch die Befragung. Dies schließt eine vollständige Operationalisierung des Gegenstandverständnisses implizit aus und setzt voraus, dass beide Seiten - Interviewer und Interviewter - sich vollständig auf die Situation einlassen.

Unterscheiden lassen sich die einzelnen qualitativen Methoden grob in ihrer verschiedenen Akzentsetzung bei der Umsetzung der Prinzipien „Offenheit“, „Kommunikation“, „Fremdheit“ und „Reflexivität“ (Helfferich 2005: 24), auch wenn hier diese Begriffe in sehr unterschiedlicher Weise gebraucht werden. In der Regel betrifft dies den jeweiligen Grad der Standardisierung und Strukturiertheit des Interviews; beispielsweise, wie stark den Interviewpartnern durch die Struktur des Interviewleitfadens Raum gegeben wird, eigene Schwerpunkte zu setzen. Dabei überschneiden sich die jeweiligen Herangehensweisen einerseits wieder an einzelnen Punkten und lassen sich oft nur schwer klar voneinander abgrenzen. Auf der anderen Seite stellt gerade dies eine Stärke der qualitativen Methoden dar, da sie in der Forschungspraxis auf den Gegenstand zugeschnitten kombiniert werden können - und praktisch in den meisten Fällen auch werden.⁴⁶

Aufgrund des Offenheitspostulats beim Zugang zum Feld sind qualitative Methoden dann besonders geeignet, wenn das Ziel einer Untersuchung nicht die Überprüfung, sondern die Generierung von Hypothesen ist. Und dies nicht nur, weil über das Feld wenige Anhalts-

⁴⁶ Auf die einzelnen Varianten soll hier nur im Rahmen der gewählten Methode weiter eingegangen werden.

punkte bekannt sind, an denen man sich orientieren könnte, sondern auch, weil Sinnstrukturen und subjektive Wirklichkeitskonstruktionen schwer über eine quantitative Abfrage zu ermitteln sind.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass in Anbetracht der explorativen Ausgangslage und des Fehlens von empirischen Anhaltspunkten beim Ausarbeiten eines Forschungsdesigns die genannten Gründe nicht nur für eine qualitative Herangehensweise sprachen, sondern auch für eine - innerhalb des qualitativen Methodenspektrums - im eher offenen Bereich angesiedelte Konzeption.

Dementsprechend wurde das Ziel verfolgt, die Interviews so zu konzipieren, dass den Befragten zunächst ein möglichst breiter, kontextual möglichst wenig eingeschränkter Spielraum für anzusprechende Aspekte oder Themen gelassen wird, um einerseits einen niedrigschwelligen Einstieg in das Gespräch und andererseits einen eigenen, subjektiven Zugang zum Gegenstand zu ermöglichen. Daher wurde als grundlegende Herangehensweise die Methode des „narrativen Interviews“ gewählt. Das narrative Interview ist eine maßgeblich von Fritz Schütze beeinflusste Interviewtechnik, welche den Erzählenden in hohem Maße zu freiem Erzählen animiert, mit dem Ziel, auf diese Weise subjektive Sinnstrukturen in ihrem biografischen Verlauf und Kontext erfassen zu können (vgl. Berger 1977, Schütze 1981, Fischer-Rosenthal 1989, Nassehi/Weber 1990, Mayring 1996).

Da diese Form die sukzessive Konstruktion von Sinn über die fortlaufende, vom Interviewpartner selbst gesteuerte Erzählung ermöglicht, können Aspekte wie z.B. die subjektiven Perspektiven auf das Spendenverhalten im Rahmen der Lebensgeschichte eines Individuums erfasst und eingebettet werden (Helfferich 2005: 27; Schütze 1983: 284 f.).

Um den Gegenstand im weiteren Verlauf weiter einzugrenzen und den Kontext „Spendenverhalten“ einzuführen, wurde ein Leitfaden erstellt, der sowohl die jeweiligen Spendenhandlungen fokussiert als auch sanft erste, grobe, sich aus der Fragestellung

ergebende Kontexte setzt. Dieser durch die Interviewerin stärker gesteuerte Teil des Interviews stellt eine Ergänzung des narrativen Interviews dar: Die in diesem Teil zu formulierenden Fragen sind als fakultative „Rückfalloption“ zu verstehen, die greift, sofern der Befragte die davon abgedeckten Kontexte nicht schon von selbst im narrativen Teil angesprochen hat.⁴⁷

Diese „Mischform“ verschiedener Interviewansätze macht es möglich, auf die Befragten und deren unterschiedliche Erzählweise und -bereitschaft flexibel zu reagieren. Es bleibt anzumerken, dass ein solcher Zugang über die subjektive Ebene der Befragten logischerweise nur „Konstruktionen“ zum Ergebnis haben kann.

5.1.2. Das qualitative Sampling

Ziel eines qualitativen Samplings ist es nicht, Repräsentativität im quantitativen Sinne zu erreichen. Nichtsdestotrotz ist es erforderlich, die jeweilige Stichprobe so zu gestalten, dass wissenschaftlich relevante und empirisch valide Ergebnisse herausgearbeitet werden können und dass theoretisch relevante Verzerrungen vermieden werden (vgl. Kelle/Kluge 1999: 38). Das heißt, die Stichprobe muss so aufgebaut sein, dass die zu erwartenden, für den Gegenstand relevanten und ggf. sogar vor der Erhebung unbekannt, Merkmale durch die Auswahl abgedeckt werden können. Mertens spricht hier von der „*inneren Repräsentation*“ einer qualitativen Stichprobe, welche dann erreicht ist, „*wenn einerseits der Kern des Feldes in der Stichprobe gut vertreten ist und andererseits auch die*

⁴⁷ Insofern wurde hier die Methode des narrativen Interviews nicht in Reinform angewandt, da eine stärkere Fokussierung auf den Gegenstand „Spenden“ im zweiten Teil des Interviews intendiert war. Dies war erforderlich, weil sonst die Gefahr bestanden hätte, dass die Befragten den zu untersuchenden Gegenstand eventuell nicht ansprechen. Dies erforderte zugleich eine besondere Aufmerksamkeit bei der Auswertung in Hinblick auf die biografische Relevanz einzelner, das Spenden betreffender Faktoren. Die Frage war, ob diese nicht im Vorhinein durch die spezifischeren Fragen produziert wurden. Tatsächlich stellte sich allerdings bereits im ersten Teil trotz des themenunspezifischen Erzählstimulus eine Fokussierung ein, da die Befragten bei der Interviewanfrage darüber informiert wurden, dass es sich um eine Befragung zum Thema „Spenden“ handelte.

abweichenden Vertreter hinreichend in die Stichprobe aufgenommen worden sind“ (Helffferich 2005: 153). Dies gestaltete sich im konkreten Fall nicht unbedingt einfach, weil bis dahin kaum Aussagen darüber getroffen werden konnten, inwiefern sich die Fälle überhaupt voneinander abgrenzen lassen könnten.

Im Sinne des verfolgten breiten Ansatzes sollten bei den Interviews möglichst alle jeweils vorhandenen Herangehensweisen und Spendenmotive herausgearbeitet werden. Da die „Grundgesamtheit“ im übertragenen Sinne die Gesamtheit aller Spenderinnen und Spender darstellt, galt es zu überlegen, mit welchen Auswahlvariablen das zu erforschende Merkmalspektrum am ehesten abgedeckt werden konnte. Deshalb wurde ein Stichprobenplan erstellt, um die Fallauswahl in diesem Sinne vorzustrukturieren. Die Auswahl der Befragten erfolgte im Rahmen von Modalkategorien. Eine Gegenüberstellung von Extremfällen wurde als mögliche Auswahlkonzeption nicht in Betracht gezogen – es lagen keine ausreichenden Anhaltspunkte zur Identifizierung entsprechender „Problemfälle“ vor. Die von Glaser und Strauss (vgl. Glaser/Strauss 1967, Glaser 1992, Strauss 1994) entwickelte Methode des „theoretical samplings“ fand hier insofern mittelbar Eingang, als im Laufe der Erhebung parallel mit der Auswertung der bereits transkribierten Interviews begonnen wurde und die dort herausgearbeiteten Merkmale bei der Auswahl und Akquise weiterer Interviewpartner berücksichtigt wurden.⁴⁸

Die grundlegende Auswahlvariable stellt logischerweise die Spendenaktivität selbst dar: Jeder Befragte musste entweder aktuell Geld spenden oder in der Vergangenheit gespendet haben, damit er zum eigenen Spendenverhalten befragt werden konnte.

Die Ergebnisse der Spendenforschung legen nahe - wie im Kapitel zum aktuellen Forschungsstand herausgearbeitet -, dass die Motivlagen mit den unterschiedlichen Spenden-

⁴⁸ Es stellte sich heraus, dass bereits nach der Auswertung der ersten 18 Interviews keine neuen Merkmale, und bei den für die Typisierung nachher als wesentlich eingrenzten Merkmalen keine weiteren Ausprägungen mehr aufzufinden waren.

themen variieren. Daher bot sich eine gezielte Auswahl zu ungefähr gleichen Anteilen aus den relevanten Themenbereichen an.

Die größeren Spendenstudien wie der Deutsche Spendenmonitor oder der GfKCharity*Scope fassen und unterteilen die Gesamtheit der Ziele und Themenbereiche in sehr unterschiedlicher Weise (TNS-Infratest 2009). Die differenzierteste Unterteilung bietet hier der Deutsche Spendenmonitor; hier verteilen sich die Spender nicht allzu grob auf die einzelnen Spendenziele. Die dort vorgenommene Einteilung in elf Themenbereiche erwies sich jedoch für die hier vorliegende Untersuchung als zu kleinteilig, da in Kombination mit den drei Altersclustern (s.u.) - wenn man pro Möglichkeit zwei Fälle hätte untersuchen wollen - 66 Interviews notwendig gewesen wären. Daher mussten die Kategorien weiter gefasst werden. Die Unterteilung des GfKCharity*Scopes (GfK 2007) erschien für die zu treffende Auswahl wiederum als zu grob angelegt: Die enthaltene Kategorie „*Sonstiges*“ umfasst im Zeitverlauf zwischen 33% und 42% des Spendenaufkommens. Die weitere Unterteilung ist der im Spendenmonitor im Übrigen ähnlich und erfolgt nach den Spendenzielen „*3. Welt/ Entwicklungshilfe*“, „*Krankheit/Behinderung*“, „*Religion/Kirche*“, „*Natur/Tiere/Umwelt*“ (hier bereits eine Kategorie) und „*Kinderhilfe*“, wobei aufgrund der stark unterschiedlichen Verteilung zu vermuten ist, dass die Zuordnung der einzelnen Spender zu den Kategorien auf Basis ungleicher Kriterien und Definitionen der Bereiche erfolgte. In Anlehnung an diese beiden Studien wurden für das Forschungsvorhaben die folgenden sechs Themenbereiche definiert:

1. Behinderten- und Krankenhilfe (z.B. Einrichtungen der Behinderten- und Krankenhilfe wie z.B. Behindertenwerkstätten, Krebs-Hilfe, AIDS-Hilfe etc.)
2. Kinder- und Jugendhilfe (z.B. Kinder- und Jugendprojekte)
3. Wohlfahrtspflege/soziale Hilfen (große Träger der Wohlfahrtspflege, z.B. Arbeiterwohlfahrt oder Caritas)

4. Kirche/Glaubensgemeinschaft (hier sind auch Spenden an die Kirche/Glaubensgemeinschaften im weiteren Sinne gemeint, d.h. nicht nur die „innere“, sondern auch die „äußere“ Kollekte (Spende im kirchlichen Rahmen, wie beispielsweise während des Gottesdienstes))
5. Entwicklungszusammenarbeit (Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit, die im direkt im Ausland und/oder auch im Inland an entwicklungspolitischen Themenstellungen arbeiten)
6. Umwelt-, Natur- und Tierschutz.

Dies bezieht bei der Einteilung sowohl das Thema (z.B. „Umweltschutz“) als auch die Struktur von spendensammelnden Organisationen (z.B. „Wohlfahrtsorganisation“) als Kriterien mit ein. Dies barg ohne Zweifel - auch da es sich grundsätzlich um eine relativ grobe Einteilung handelt - die Gefahr von Überlappungen und mangelnder Trennschärfe, was jedoch aufgrund der organisatorischen und zeitlichen Begrenztheit des Forschungsvorhabens in Kauf zu nehmen war. Die Spendenziele „politische Arbeit“, „Bildung/Wissenschaft/Forschung“ und „Kunst/Kultur“ konnten ebenfalls aus ressourcentechnischen Gründen nicht berücksichtigt werden; diese machten in der Vergangenheit über die Jahre hinweg betrachtet ohnehin nicht mehr als insgesamt 7% des Gesamtspendenaufkommens aus.⁴⁹

Das Spendenverhalten variiert sowohl in Höhe, Häufigkeit und Spendenform (TNS-Infratest 2009) am stärksten je nach Alter der Befragten. Dies gilt auch für die Spendenbereitschaft, die mit dem Alter proportional ansteigt (vgl. TNS-Infratest 2009).

Willy Schneider arbeitete im Rahmen einer quantitativ-empirischen Studie zum Spendenverhalten privater Haushalte aus dem Jahr 1994 heraus, dass das Alter im Vergleich zu anderen demografischen und sozioökonomischen Variablen mit deutlichem Abstand die

⁴⁹ Dies stellte sich als in der praktischen Erhebung als untergeordnete Problematik heraus, da kaum einer der Befragten nur für eine einzige Organisation spendete und sich das Spektrum der spendensammelnden Organisationen, welche in der Untersuchung erfasst wurden, damit noch weiter verbreiterte.

höchste relative Erklärungskraft für das individuelle Spendenverhalten hat (Schneider 1996: 106 f.). Er sieht die Gründe für die deutliche Zunahme der Spendenfreudigkeit mit steigendem Alter bei den besseren ökonomischen Voraussetzungen sowie der größeren Bedeutung religiöser Anliegen. Dies würde mit Erkenntnissen aus der Werteforschung korrelieren, nach denen die Werteinstellungen je nach Altersgruppe in Struktur und Ausprägung am stärksten variieren (vgl. z.B. Hans-Seidel-Stiftung 2005: 21 ff.).

Daher ist zu vermuten, dass mit Blick auf die Rekonstruktion des Spendenverhaltens im Rahmen der Biografie der Interviewpartner eine Befragung möglichst unterschiedlicher Alterskohorten notwendig ist, um das Merkmalspektrum voll erfassen zu können. Deshalb wurden drei Alterscluster gebildet:

- 14-29 Jahre (geb. 1979 -1994)
- 30-49 Jahre (geb. 1959 - 1978)
- ab 50 Jahre (geb. vor 1958)

Es wurden im Rahmen der Festlegung der Auswahlvariablen weitere Merkmale in Betracht gezogen, bei denen die Heterogenität in puncto Spendenbereitschaft ebenfalls eine Eignung als möglicherweise erklärungskräftige Merkmale hätte rechtfertigen können. Da „Alter“ und „Spendenthema“, relativ betrachtet, als besonders aussagekräftige Variablen erschienen, mussten folgende Aspekte aus ressourcentechnischen Gründen zunächst verworfen werden:

- Bildung, Einkommen, soziale Schicht
- Regionale Herkunft (z.B. Stadt/Land, Ost/West)
- Geschlecht
- Höhe der Spende

- Spendenform (z.B. Überweisung, Online-Spende, Sammelbüchse etc.)
- Struktur der Spendentätigkeit (z.B. regelmäßiger Spender, Gelegenheitsspender etc.)

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Interviewpartner nach Möglichkeit gleichmäßig aus den sechs Themenbereichen rekrutiert wurden, woraus sich fünf Teilnehmer pro Themenfeld ergaben: Diese fünf wurden wiederum möglichst gleichmäßig über alle Altersgruppen verteilt.

Die praktische Akquise der Interviews erfolgte im Wesentlichen über spendensammelnde Organisationen aus dem jeweiligen Themenbereich selbst. Diese wurden im Vorfeld schriftlich angefragt und um die Vermittlung von Kontakten zu passenden Interviewpartnern gebeten. Da die Organisationen aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht berechtigt sind, Kontaktdaten direkt weiterzugeben, fragten die Hauptamtlichen ihnen bekannte Spender, ob sie bereit wären, an einer solchen Befragung teilzunehmen und ob sie mit der Weitergabe ihrer Kontaktdaten an die Interviewerin einverstanden wären. Alternativ hierzu wurden sie schriftlich gebeten, sich bei Interesse direkt bei der Interviewerin zu melden. Ergänzt wurde dieses Vorgehen durch das sog. „Schneeballprinzip“: In den Fällen, in denen über die direkte Vermittlung der Organisation keine ausreichende Teilnehmerzahl für einen bestimmten Themenbereich zustande gekommen war, wurden die für die Befragung bereits Gewonnenen um die persönliche Vermittlung weiterer Interviewpartner aus ihrem privaten Umfeld gebeten. Eine absolut exakte Auswahl der Befragten nach den beiden Auswahlkriterien „Alter“ und „Spendenthema“ war aufgrund der zu hohen Anzahl von hierfür erforderlichen Interviews praktisch kaum zu realisieren, konnte jedoch immerhin weitestgehend umgesetzt werden. Bei der Auswahl nach Themenbereichen ließ sich dieser Anspruch noch fast eins-zu-eins erfüllen. Die eigentlich wünschenswerten gleich großen Teilnehmerzahlen in den jeweiligen Alterskategorien konnten jedoch nur annähernd erreicht werden. Dies ist vermutlich - insbesondere was den Mangel an

Befragten jüngeren Alters anbetriift - der Tatsache geschuldet, dass es eben deutlich weniger jüngere Spender als ältere gibt.

Was die für die Erhebungsmatrix verworfenen Auswahlvariablen wie beispielsweise Geschlecht, Ost-/Westbiografie etc. anbetriift, wurde ebenfalls tendenziell darauf geachtet, dass die jeweiligen Ausprägungen nicht zu überproportional auftraten. Des Weiteren wurden lediglich Spender aus dem Großraum Berlin (inklusive Potsdam und Umland) befragt. Die Darstellung der genauen Zusammensetzung der Stichprobe erfolgt im weiteren Verlauf bei der Darstellung der Ergebnisse.

5.1.3. Der Leitfaden

Aus den bereits beschriebenen Erwägungen fiel die Entscheidung für eine teilstrukturierte Interviewform, d.h., der narrative Teil sollte durch einen stärker strukturierten Teil ergänzt werden. Hierfür wurde ein Interviewleitfaden erstellt. Methodisch orientierte sich die Vorgehensweise an der „*teilnarrativen Leitfadeninterviewmethode*“ (Kruse 2008: 35), da diese Methodik sich besonders dazu eignet, ein Interview methodenintegrativ zu gestalten. Für eine Kombination („Mischform“) verschiedener qualitativer Interviewmethoden bot sich diese Herangehensweise aufgrund ihrer guten praktischen Umsetzbarkeit an. Eine Annäherung an die späteren Interviewfragen erfolgt auf Basis der formulierten Forschungsfragen. Hierfür wurden alle möglichen Fragen und Kontexte mittels eines Brainstormings gesammelt, auf ihre Eignung geprüft und dann drei Ebenen zugeordnet (ebd.: 41): Der inhaltlichen Ebene/Kontextebene (Welche inhaltlichen Aspekte sollen angesprochen werden?), der Ebene direkter Nachfragen und der Ebene der zur Aufrechterhaltung des Erzählflusses ggf. notwendigen Fragen.

Auf Basis dieser vorstrukturierten Fragesammlung konnte abschließend ein Leitfaden erstellt werden. Die Bewertung der Fragen nach ihrer Eignung erfolgte nach einer Analyse

des Frageziels im Kontext des durch die Forschungsfragen definierten Gegenstandes. Ziel war dabei, die Fragen so zu konzipieren, dass die Fragen für möglichst alle Befragten verstehbar und beantwortbar sind und dass der Interviewer als Person schon auf der sprachlichen Ebene in den Hintergrund rückt. Es wurden zunächst die „weichen“ Kontexte, die im Interview eingeführt werden sollten, definiert. Für den narrativen Teil ergaben sich erst einmal nur ganz grob die Kontexte „individuelle Biografie“ und „aktuelle Lebenssituation“ sowie „individuelles Spendenverhalten“, welche sich in folgenden inhaltlichen Frageebenen widerspiegeln:

- Privates Umfeld
- Berufliches Umfeld
- Auslöser für erste Spendenhandlung
- Auslöser für aktuelles Spendenverhalten⁵⁰

Der Erzählstimulus als Einstieg in den narrativen Teil wurde sehr offen gewählt:

- Erzählen Sie doch mal, wer Sie sind.

Eine offene Erzählaufforderung zu Beginn des Interviews ermöglichte es dem Befragten umfassend und durch ihn selbst akzentuiert von persönlichen Erlebnissen, Erfahrungen und Prozessen im Laufe seines eigenen Lebens zu erzählen. Erst im weiteren Verlauf des Erzählens wurden stärkere Akzente gesetzt (vgl. Schütze 1984). Zur Vertiefung der einzelnen Subkontexte wurden optionale Nachfragen für den Fall formuliert, dass diese nicht vom Befragten selbst angesprochen oder nur kurz angerissen wurden:

⁵⁰ Auf die Formulierung einer Frage nach persönlicher Betroffenheit wurde bewusst verzichtet, da davon auszugehen war, dass dies - sollte es einen subjektiv relevanten Aspekt darstellen - ohnehin vom Befragten selbst eingeführt werden würde.

- Aus was für einem Elternhaus kommen Sie?
- Können Sie sich erinnern, ob ihre Eltern oder andere Ihnen nahe stehenden Personen gespendet oder sich engagiert haben?
- Können Sie sich erinnern, wann Sie das erste Mal gespendet haben und wie es dazu gekommen ist?
- Wie hat es sich ergeben, dass Sie jetzt/in den vergangenen Jahren für die Organisation XY spenden/spendeten? Wie kam es konkret dazu?

Begleitet wurde dieser Teil des Interviews durch das Paraphrasieren einzelner Aussagen der Befragten und vor allem durch ein Instrumentarium von Nachfragen, was der Aufrechterhaltung des Erzählflusses dienen sollte:

- Wie war das für Sie?
- Können Sie das noch näher beschreiben?
- Wie ging das dann weiter? Und dann?
- Können Sie ein Beispiel nennen?

Der Bilanzierungsteil sollte im Wesentlichen dazu dienen, sich einen Eindruck vom Selbstbild des Befragten zu verschaffen. Neben der biografischen und alltagsweltlichen Betrachtungsebene wird damit eine moralische und transzendente Reflexionsebene eröffnet, um vergleichend feststellen zu können, wie und ob die Befragten sich auf beiden Ebenen positionieren, ob dort eventuell Inkonsistenzen in der Selbstkonstruktion bestehen und wie diese ggf. vom Befragten aufgelöst werden oder nicht (vgl. Lucius-Hoene/Deppermann 2002). Dabei ist der biografische Aspekt als Rahmen zu sehen; die Biografie des Befragten ist nicht selbst Gegenstand der Untersuchung. Es sollen lediglich unter Zuhilfenahme von Instrumenten aus der Biografieforschung subjektive Perspektiven auf das Spendenverhalten im Kontext der jeweiligen Lebensgeschichte rekonstruiert werden.

Um dem Problem der sozialen Erwünschtheit, was besonders bei moralischen Fragestellungen eine entscheidende Schwierigkeit darstellen kann, zu begegnen, fiel die Entscheidung gegen eine direkte Fragestellung (z.B. „Spenden Sie aus egoistischen oder altruistischen Motiven heraus?“, „Sind Sie ein Optimist?“, „Sind Sie religiös?“). Vielmehr sollten die Fragen den jeweiligen Kontext so anschneiden, dass sich der Befragte möglichst aus sich selbst heraus positionieren kann. Die Frage zum individuellen Wertehorizont war:

- Gibt es eine Organisation, für die Sie unter keinen Umständen spenden würden?

Die Fragen zum Spannungsfeld „Fremd- und Eigenbezug der Spendenhandlung“ waren:

- Reden Sie mit jemandem über Ihr Spenden? Erzählen Sie jemandem davon?
- Was halten Sie von dem Motto: „Tue Gutes und rede darüber“?

Die Fragen zur Eröffnung des transzendenten Reflexionskontextes waren:

- Was sind Ihrer Meinung nach die größten Missstände in der Welt?
- Glauben Sie, dass der Einzelne etwas (dagegen) tun kann?
- Glauben Sie an „das Gute“ im Menschen?

Da die zuletzt aufgeführten Fragen eher höherschwellig zu bewerten sind, wurden diese bewusst zum Ende des Interviews gestellt, denn die Wahrscheinlichkeit, dass der Befragte bis dahin sich „warm geredet“ hat und eher bereit ist, auch höherschwellige Fragen zu beantworten, zu diesem Zeitpunkt deutlich höher liegen dürfte. Zum Abschluss sollten die Befragten über eine offene Ausstiegsfrage noch einmal die Möglichkeit erhalten (Kruse 2008: 40), weitere eigene Relevanzmarkierungen zu setzen, die aus ihrer Sicht im Interview noch nicht zum Tragen gekommen waren:

- Möchten Sie noch irgendetwas sagen? Gibt es noch etwas, was zum Thema Spenden unbedingt einmal gesagt werden müsste?

5.1.4. Praktische Interviewführung

Im Vorfeld der Befragung wurde der Leitfaden neben der fachlichen Supervision in Form von Vorabinterviews überprüft. Dabei wurde je eine Person aus den drei Altersgruppen befragt, und an den Punkten, bei denen der Leitfaden „nicht richtig lief“, wurden die Formulierungen überarbeitet. Darüber hinaus hat die Interviewerin an zwei mehrtägigen Schulungen zur qualitativen Interviewführung teilgenommen und konnte den Leitfaden sowie die Fragetechnik dort reflektieren. Anschließend fand vor dem Einstieg in die tatsächliche Befragung eine Supervision zur Reflektion der Interviewsituationen mit einer Psychologin statt, deren Gegenstände der Leitfaden, die verschiedenen möglichen Rollenkombinationen zwischen Interviewerin (Alters-, Geschlechts-, Bildungsunterschiede etc.) und Interviewtem sowie der Aufbau der Interviewsituation (Vorstellung und Einleitung, Einführung der Datenschutzformalitäten etc.) waren.

Um dem Problem der sozialen Erwünschtheit zumindest in ausreichendem Maß zu begegnen, wurden diese anonym durchgeführt. Dies war nicht nur unter forschungsethischen Gesichtspunkten erforderlich, sondern auch deshalb, weil die Interviewpartner sich gegenüber einer bis dahin fremden Person zu z.T. sehr privaten Fragen äußern sollten.

Es wurde darauf geachtet, die Interviewsituation vom Ablauf her möglichst immer gleich zu gestalten. Nach einer kurzen persönlichen Vorstellung der Interviewerin, der Erläuterung des Kontextes der Befragung und der Erläuterung des Konzeptes der Untersuchung folgte die Klärung der Formalien (schriftliche Datenschutz- und Einverständniserklärung). Sofern keine weiteren Fragen seitens der Interviewpartner bestanden, erfolgte der Einstieg ins eigentliche Interview. Einfache Fakten wurden mittels eines Nachfragebogens im Anschluss

an das Interview abgefragt. Die Interviews selbst wurden auf Tonband aufgenommen und anschließend durch einen wissenschaftlichen Transkriptionsservice sowie durch studentische Hilfskräfte vollständig und wörtlich transkribiert; die Tonbänder wurden nach der Auswertung, wie mit den Interviewten vereinbart, gelöscht und die Transkripte anonymisiert. Nach jedem Interviewtermin wurde anhand der gemachten Stichworte umgehend ein atmosphärisches Protokoll über die Interviewsituation angefertigt, welches in die Auswertung miteinflusst. Bestandteile des Protokolls waren u.a. der Ort, die Sitzordnung, der Ablauf (Begrüßung, Verabschiedung, Reaktionen und Aussagen nach oder vor Ausschalten des Tonbandes) sowie eine subjektive Einschätzung der zwischenmenschlichen Atmosphäre der Interviewsituation (Wirkte die Person verunsichert, misstrauisch, abgelenkt etc.? Wie wurde mit schwierigen Interviewsituationen umgegangen? usw.).

Da die Personen, die bis auf zwei Ausnahmen der Interviewerin vorher nicht bekannt waren, über z.T. sehr persönliche Dinge reden sollten, musste bei der Auswahl des Interviewortes eine erzählfeindliche Atmosphäre vermieden werden. Davon ausgehend, dass hierfür im Zweifelsfall das subjektive Empfinden ausschlaggebend ist, wurde den zu Befragenden bei der Terminvereinbarung freigestellt, den Ort selbst zu bestimmen. Die Interviews wurden an den folgenden Orten durchgeführt:

Anzahl der Interviews	Ort
13	Privatwohnung des Interviewpartners
9	Büro des Interviewpartners
3	Nebenzimmer eines Cafés
1	Wohnung des Sohnes des Interviewpartners
1	Büro der Interviewerin
1	Vereinsheim im Wohnumfeld des Interviewpartners
1	Kleingarten eines Interviewpartners
1	Unterrichtsraum der Schule des Interviewpartners

Abb. 11: Durchführungsorte der Interviews

5.1.5. Einzelauswertung und Kodierung des Datenmaterials

Für die Einzelauswertung der Interviews wurde auf die Methode der „rekonstruktiven Interviewanalyse“ zurückgegriffen. Unter rekonstruktiver Interviewanalyse wird ein Analyseansatz verstanden, dessen Herangehensweise darauf ausgerichtet ist, „*subjektive Relevanzen, innere Konsistenzregeln und Muster der Deutung von Welt [zu] bestimmen*“ (Kruse 2008: 88). Ziel ist es, diese aus sich selbst zu rekonstruieren und so subjektive Sinnstrukturen aus dem Gesagten herauszuarbeiten. Dabei spielt das Prinzip der Offenheit eine besondere Rolle; so soll möglichst wenig in den Text „hineininterpretiert“ werden. Es wird dabei davon ausgegangen, dass jeder Interviewtext quasi eine Geschichte erzählt, deren einzelne Passagen aufeinander aufbauen und nur sukzessive und im Gesamtkontext verstanden werden können. Dementsprechend wird zunächst sequenziell vorgegangen, d.h., der Text wird vom Anfang bis zum Ende chronologisch ausgewertet. Daher erfordert diese Methodik auch eine vollständige Transkription und die vollständige Auswertung des Textmaterials.

Die einzelnen Passagen werden nicht sofort festen, vorbestimmten Kategorien zugeordnet, sondern in Form von Lesarten in die jeweiligen Analyseebenen vorläufig einsortiert und erst im nächsten Schritt vorsichtig kodiert. Diese Lesarten sind sprachliche Phänomene wie „Semantik“ und „Syntaktik“, „Interaktion“ (Welche Beziehungsstrukturen oder Positionierungen werden hier beschrieben?) sowie „Leitmotive“, mit denen keine Handlungsmotive im psychologischen Sinn gemeint sind, sondern *„sich wiederholende Bild- und Argumentationsstrukturen, Figuren, Modelle, thematische Äußerungen und Positionierungen, etc., die im Zusammenhang von subjektiven Deutungen und Repräsentationen stehen“* (Kruse 2008: 105).

Von Bedeutung für eine Rekonstruktion der Sinnstrukturen ist nicht nur der reine Inhalt des Gesagten, sondern auch die jeweilige Darstellung:

„Aufgrund der Wirksamkeit der Zugzwänge des Stegreiferzählens rekapituliert ein derart gelungenes autobiographisch-narratives Interview die in den entsprechenden Lebensphasen erfahrenen Erlebnisströme nicht nur durch Darstellungsinhalte, sondern auch durch die Art, wie vom Informanten die Darstellung vorgenommen wird.“ (Schütze 1984: 1)

Man könnte sagen, dass der Analysierende stets angehalten ist, so wenig zu interpretieren wie möglich. Der methodische Ansatz versteht sich in der Tradition Fritz Schützes und versucht, sowohl linguistische als auch hermeneutische Analyseverfahren in die Herangehensweise mit einzuschließen (Kruse 2008: 88). Im Zentrum steht das Paradigma der Kontrolle des methodischen Fremdverstehens. Diesem soll mit einer *„suspensiven Haltung“* begegnet werden, bei der der Forscher eigene Verständnissysteme zurücknimmt und versucht, sich nicht zu früh auf eine „Lesart“ bzw. Interpretationsweise zu fixieren und diese ständig zu reflektieren (vgl. Schütze/Meinefeld et al. 1973). Schütze spricht hier von *„kognitiven Figuren“*, d.h. *„textimmanenten Ordnungs- und Prozessstrukturen“*, welche dem Erzähler dazu dienen, sich seinem Gegenüber verständlich zu machen, indem er sich

implizit an bestimmten Ordnungsregeln orientiert, die den Aufbau seiner Erzählweise bestimmen.

„Die kognitiven Figuren des Stehgreiferzählens sind die elementarsten Orientierungs- und Darstellungsraster für das, was in der Welt an Ereignissen und entsprechenden Erfahrungen aus der Sicht persönlichen Erlebens der Fall sein kann und was sich die Interaktionspartner als Plattform gemeinsamen Welterlebens wechselseitig als selbstverständlich unterstellen. Die retrospektive Erfahrungss- rekapitulation kann nicht ohne die Aufordnungsfunktion der kognitiven Figuren auskommen; ohne sie könnte der Erzähler keine Erzählsegmente, die Verkettung dieser und Bezüge auf narrative Gesamtgestalten im aktuellen Erzählvorgang hervorbringen.“ (Schütze 1984: 80 f.)

Daher sind zur Rekonstruktion von Sinnstrukturen verschiedene Analyseebenen erforderlich, welche über die reine Erfassung des Inhalts des Gesagten hinausgehen. Insofern schließt diese Methode auch sprachliche bzw. sprachstrukturelle und interaktive Phänomene mit ein. In Abgrenzung zur Inhaltsanalyse nach Mayring werden ähnlich der Auswertung gemäß der „grounded theory“ theoretische Relevanzsysteme zurückgestellt, es wird weniger deduktiv mit dem Text umgegangen. Erst im dritten Schritt werden die bis dahin herausgearbeiteten Ergebnisse wieder in einem theoretischen Kontext reflektiert. Dabei soll nicht außer Acht gelassen werden, dass der Forscher selbst mit seinem subjektiven Relevanzsystem eine Rolle bei der Interpretation und Kodierung der Daten spielt. Daher muss im Auswertungsprozess jede Feststellung, jede Zuordnung, jeder Kodierungsvorgang mit einer konkreten Textstelle belegt und nachvollziehbar auf den verschiedenen Analyseebenen hergeleitet werden.

Analog zur Erhebungsmethodik bietet sich der Ansatz trotz seines aufwändigen Auswertungsinstrumentariums insbesondere bei explorativen Forschungsvorhaben an, denen bislang kaum Theoriebildung vorangegangen ist.

Bei der Annäherung an den Text wird zunächst eine Sequenzanalyse durchgeführt: Der Text wird Wort für Wort bzw. Satz für Satz von vorne nach hinten analysiert und in einzelne Segmente - „Redeeinheiten“ – unterteilt, die ein bestimmtes (Unter-)Thema einschließen. Die so gefundenen Elemente werden deskriptiv erfasst und anhand von Anmerkungen und der Hervorhebung von Textpassagen zusammengetragen.

Im nächsten Schritt werden erneut sequenziell mit Hilfe von Analyseheuristiken Lesarten herausgearbeitet. Diese haben an diesem Punkt ebenfalls zunächst provisorischen Charakter, sie können ohne die Gesamtheit aller Deutungsmuster und Lesarten noch nicht als abschließende Lesarten gekennzeichnet werden. Diese gesammelten kommunikativen Sequenzen werden nun den einzelnen Analyseebenen „Semantik“, „Syntaktik“, „Interaktion“, „zentrale Thematisierungsregeln“ (Wie sind die Aussagen aufgebaut?) und herausgearbeiteten Leitmotiven zugeordnet. Hierfür wurde für jedes Interview eine Analysetabelle angelegt, in welcher die einzelnen Textpassagen und Zitate synoptisch diesen Analyseebenen zugeordnet und erste Ideen für Interpretationsansätze und Lesarten festgehalten werden. Im nächsten Schritt wurden diese Ergebnisse „verdichtet“ (Kruse 2008: 140), d.h. gebündelt und zentralen Leitmotiven zugeordnet. Diese „Kodierung“ oder auch „Indizierung“ (vgl. Kelle/Kluge: 56 ff.) der Daten, d.h. die Zuordnung von Textpassagen zu Lesarten und groben Kategorien, eröffnet so erste Vergleichsperspektiven über den jeweiligen Einzeltext hinaus. Die hypothetischen Schlussfolgerungen sollten hierbei so abduktiv wie möglich und so subsumptiv wie nötig erfolgen (ebd.: 58 f.), indem die Lesarten und Kategorien so offen wie möglich und erst im dritten Schritt, im Rahmen der Herausarbeitung von Merkmalen und Dimensionen fester gefasst wurden, um einen übergreifenden Vergleich zu ermöglichen. Selbst zu diesem Zeitpunkt können diese laufend im Prozess überarbeitet werden, d.h., der Auswertungsprozess verläuft zirkulär. Die Interpretationsergebnisse wurden dann anschließend in einem Fallexzerpt zusammengefasst und mit den jeweils ausschlaggebenden Zitaten aus dem Text aufbereitet.

Die ersten 18 Interviews wurden in vollem Umfang im Rahmen der beschriebenen Schritte ausgewertet. Anschließend wurde in einem Zwischenschritt aus den so zusammengetragenen Daten ein Merkmalskatalog erstellt. Dieser enthielt neben den einzelnen Merkmalen auch die bislang ausgemachten Ausprägungen aller Merkmale. Sowohl die erarbeiteten Merkmale als auch die im weiteren Verlauf noch darzustellenden Auswertungs- und Vergleichsdimensionen sind nicht getrennt vom Leitfaden und den dort gewählten Fragen zu betrachten. Da die Interviews einen fokussierenden Bilanzierungsteil enthielten und somit nicht vollständig narrativ geführt wurden, spiegeln sich die in den Fragen angesprochenen Aspekte selbstverständlich auch in den Ergebnissen wider. Der Vorwegnahme von möglichen Ergebnissen sollte ja - wie beschrieben - durch eine offene, möglichst minimal suggestive Fragestellung begegnet werden; dessen ungeachtet ließ sich eine Art „Vorstrukturierung“ der Ergebnisse im Rahmen eines solchen Interviews kaum vollständig vermeiden.

Insgesamt kann bei der Gesamtschau der 33 relevanten Merkmale die Schlussfolgerung gezogen werden, dass sich diese im Endergebnis aus „vorbestimmten“ und „spontanen“ (von den Befragten selbst angeführten) Aspekten zusammensetzen.

Da sich bereits eine gewisse Sättigung insofern einstellte, als über die bislang herausgearbeiteten Merkmale hinaus kaum bzw. immer weniger neue Merkmale bzw. Ausprägungen gefunden wurden, konnte die Merkmalstabelle im weiteren Verlauf als Basis für ein angepasstes Auswertungsverfahren herangezogen werden. Dabei wurden die folgenden zwölf Interviews zunächst zwar einer vollständigen Sequenzanalyse unterzogen, dann aber bereits im nächsten Schritt gezielt auf die 35 Merkmale und deren Ausprägungen untersucht. Es wurde also geprüft, ob und in welcher Ausprägung diese Merkmale im Text ausgemacht werden konnten und ob noch weitere, neue Merkmale und Ausprägungen im Text aufzufinden waren.

Diese Zwischenergebnisse dienten dann der weiteren Überarbeitung der Merkmalskategorien und der Ergänzung der Ausprägungen, die anschließend ebenfalls in die Merkmalstabelle eingearbeitet wurden. Wie antizipiert, konnten in den weiteren Interviews kaum neue Merkmale und selten neue Merkmalsausprägungen gefunden werden. Die zentralen, übergreifenden Leit motive dieser Interviews wurden außerdem in einem separaten Fallexzerpt festgehalten und mit Zitaten dokumentiert.

Der Auswertungsprozess wurde durch eine Diskussion der Ergebnisse in einer Auswertungsgruppe begleitet, wo die bislang erarbeiteten Zwischenergebnisse stichprobenweise bzw. an bestimmten „Sollbruchstellen“ diskutiert werden konnten.

5.1.6. Relevante Merkmale für die Bildung der Typen

Die geforderte Betrachtung der Spendenmotive im Individualkontext legte eine Bildung von Typen schlichtweg nahe: Eine Abtrennung der herausgearbeiteten Ergebnisse von diesen hätte die Herangehensweise der Arbeit ad absurdum geführt. Die Bildung verschiedener Typen sollte es daher ermöglichen, diese so zu strukturieren, dass die verschiedenen Merkmale und Ausprägungen in ihrer Breite und Tiefe darstell- und auch greifbar werden. Sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede zwischen verschiedenen Spendergruppen in den subjektiven Perspektiven werden im Rahmen einer Typologie am ehesten kontrastier- und analysierbar.

Darüber hinaus lassen sich komplexere Zusammenhänge über eine Zusammenfassung soziodemografischer Merkmale oder die Analyse einzelner Spendenhandlungen hinaus herausarbeiten. Eine Bildung verschiedener Spendertypen wurde bislang vor allem im Rahmen von Praxisliteratur zum Fundraising vorgenommen. In den vergangenen Jahren

sind insbesondere im angelsächsischen Raum empirisch fundierte Spendertypologien hinzugekommen.⁵¹

Die für eine Herausarbeitung von Typen notwendige Bildung von „Subkategorien“ bzw. „Dimensionalisierung“ der einzelnen Merkmale (ebd.: 66 ff.) erfolgte nach der Auswertung der Einzelfälle im folgenden Schritt thematisch vergleichend und fallübergreifend. Ausgehend von der Fragestellung erfolgte zunächst eine Zusammenfassung der 31 herausgearbeiteten Merkmale in groben Dimensionen:

⁵¹ Für Deutschland arbeiteten Meulemann und Beckers verschiedene Spendertypen anhand der Häufigkeit und der Regelmäßigkeit der Spendentätigkeit heraus (Beckers/Meulemann 2003). Für den angelsächsischen Raum konnten beispielsweise im Rahmen einer Studie von Barclays Wealth/Ledbury Research sechs Typen von wohlhabenden Spendern anhand der Merkmale Alter, Quelle des Wohlstands, bevorzugte Spendenthemen, Spendenform, Höhe der Spenden sowie zentrale Spendenmotive entworfen werden (Barclays Wealth 2009).

Dimension 1: Allgemeine soziodemografische Daten

1. Geburtsjahr
2. Einkommen
3. Geschlecht
4. Beruf
5. Bildungsabschluss
6. Aufgewachsen in den neuen/alten Bundesländern
7. Spendenziel/-thema
8. Religionszugehörigkeit

Dimension 2: Biografische Faktoren

1. Erleben und Umgang mit dem DDR-System (nur neue Bundesländer)
2. Position zur Wende (nur neue Bundesländer)
3. kirchliche Sozialisation
4. Spendenverhalten der Eltern
5. Engagement der Eltern
6. Erleben materieller Entbehrungen in der Kindheit
7. Eigenes Engagement

Dimension 3: Einstellungen zum Spenden

1. Rationalität/Emotionalität der Spendenentscheidung (Selbstpositionierung und individuelle Herangehensweise an die Spendenhandlung)
2. Reziprozitätserwartungen (Wird eine direkte oder indirekte Gegenleistungserwartung formuliert?)
3. Allgemeine Haltung zu spendensammelnden Organisationen (Spannungsfeld Vertrauen/Misstrauen)
4. Inhaltliche Konsistenz des Spendenverhalten (Varianz der Spendenziele und -themen)
5. Zeitliche Konsistenz des Spendenverhaltens (Kontinuität des Spendenverhaltens)
6. Thematische Korrelation Spenden/Engagement
7. Betonung des Kontrollbedürfnisses bzgl. der Verwendung der Spende
8. Zugeschriebene Funktion der Spende
9. Lokaler Bezugsrahmen der Spende (Werden eher Spendenempfänger aus dem Nah- oder Fernumfeld bevorzugt?)

Dimension 4: Allgemeine (Wert-)Einstellungen/„Weltbild“

1. Menschenbild (positiv/ambivalent/negativ)
2. Grundhaltung (optimistische/pessimistische Haltung)
3. Glaube an die eigene Selbstwirksamkeit in Bezug auf Spenden und Engagement
4. Abgrenzung staatliche Aufgaben vs. privater Verantwortung bei der Bekämpfung von wahrgenommenen Missständen
5. Aktive/passive „agency“
6. Einschätzung der eigenen materiellen Lage
7. Orientierung an materiellen Werten

Abb. 12: Merkmale und Dimensionen

Um die Auswahl zu erleichtern, wurden Merkmale, die kaum oder keine Unterschiede in der Ausprägung aufwiesen, von ausprägungsheterogenen Merkmalen abgegrenzt. Zunächst erfolgten ein Vergleich und eine Analyse aller Merkmale, die zu einer weiteren Priorisierung und Eingrenzung der Auswertungsdimensionen führte. Im nächsten Schritt konnten „Merkmalsbündel“ in bestimmten Subdimensionen festgelegt werden. Die dort zusammengefassten Merkmale dienten wiederum der Bildung von ersten Subtypen. Hierbei wurden die soziodemografischen Merkmale bei der Auswertung zunächst ebenfalls nicht berücksichtigt. Kriterium für die Auswahl der jeweiligen Merkmale und Zusammenstellung der Subtypen war zum einen die an der Fragestellung ausgemachte Relevanz, zum anderen die individuelle Schwerpunktsetzung der Befragten. Alle herausgearbeiteten Dimensionen, Subdimensionen, Merkmale und Ausprägungen wurden in einer umfassenden, fallübergreifenden Synopse zusammengetragen. Für die Typisierung wurde über einen Abgleich aller Fälle im Rahmen der gebildeten Merkmalsbündel ein Vergleich gemeinsamer bzw. unterschiedlicher Merkmalskombinationen der einzelnen Fälle vorgenommen.

Subdimension 1: Spenden und Engagement in der Herkunftsfamilie

Berücksichtigtes Merkmal 1: (Einstellung zum) Spendenverhalten der Eltern

Ausprägungen:

- haben gespendet; positive Einstellung zum Spenden der Eltern
- haben gespendet; ambivalente/negative Einstellung zum Spenden der Eltern
- haben nicht gespendet; Bedauern wird ausgedrückt
- haben gespendet; Desinteresse wird ausgedrückt
- haben gespendet; Befragter war daran als Kind/Jugendlicher aktiv beteiligt, z.B. über gemeinsame Spendenrituale in der Familie
- haben gespendet; Befragter war als Kind/Jugendlicher informell beteiligt

Berücksichtigtes Merkmal 2: (Einstellung zum) Engagement der Eltern

Ausprägungen:

- waren engagiert; positive Einstellung zum Engagement der Eltern
- waren engagiert; ambivalente/negative Einstellung zum Engagement der Eltern
- waren nicht engagiert; negatives Verhältnis
- nein, keine weitere Spezifizierung
- waren engagiert; Desinteresse wird ausgedrückt

Es konnten daraus folgende drei Subtypen gebildet werden:

Typ A	Hoher Stellenwert von Spenden und Engagement in der Herkunftsfamilie, Eltern spendeten und engagierten sich
Typ B	Eltern haben nur gespendet, sich aber nicht engagiert
Typ C	Engagement und Spenden spielten in der Herkunftsfamilie keine Rolle, Eltern haben weder gespendet noch sich engagiert

Subdimension 2: Selbstpositionierung im Rahmen der Spendenentscheidung

Berücksichtigtes Merkmal 1: Rationalität/Emotionalität bei der Spendenentscheidung

Ausprägungen:

- situativ emotional: Spendenentscheidung wird als direktes Reagieren auf emotionale Anreize beschrieben
- reflexiv emotional: Spendenentscheidung wird als emotionale Entscheidung für ein Spenden-thema in Kombination mit bewussten Reflexionsvorgängen bei der Auswahl der konkreten Empfängerorganisation beschrieben, d.h., Organisation wird zumindest z.T. nach rationalen Kriterien ausgewählt
- rational: Spendenentscheidung wird als rationale und von strategischen Erwägungen geleitete Entscheidung beschrieben, explizite Abgrenzung gegenüber emotionaler Entscheidung

Berücksichtigtes Merkmal 2: Zugeschriebene Funktionen der Spende

Ausprägungen:

Soziale Aspekte:

- Spenden wird als Zwang gesehen, Betonung des Zugehörigkeitsaspekts (passiv) zu einer sozialen Gruppe (soziale Kontrolle)
- Spende als Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe (Partizipation)
- Spende wird als Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer großen Masse gesehen (Dabeisein)
- Spenden wird als Ausdruck materiellen Wohlstands gesehen (extrovertierte Darstellung)
- Spenden wird als Ausdruck materiellen Wohlstands gesehen (introvertierte Darstellung)
- Spende wird als direkter Support für eine bestimmte Gruppe oder Person gesehen

Strategische Aspekte:

- Spende wird als Mittel der politischen Einflussnahme gesehen
- Spende wird als Mittel zum Ausgleich gesehen, um gezielt Finanzierungslücken zu schließen
- Spende wird als direkter Support für eine bestimmte Gruppe oder Person gesehen
- Spende soll eine Investition in die Zukunft sein

Moralische Aspekte:

- Spende wird als symbolische Bekundung von Mitgefühl/Solidarität gegenüber den Betroffenen gesehen
- Spende wird als symbolische Bekundung von Dankbarkeit gesehen
- Spende dient der Rückgabe einer (im-)materiellen Unterstützung, von der man profitiert hat
- Spenden wird allgemein als Selbstverständlichkeit gesehen (moralisch-obligatorischer Aspekt)

Kompensatorische Aspekte:

- Spende dient als Ersatz für die Kirchensteuer nach Austritt aus der Kirche
- Spende wird als Äquivalent für das Ausleben einer Religion gesehen, ihr wird eine transzendente Bedeutung zugewiesen
- Spende wird als Weiterführen des Spendens bzw. Engagement einer verstorbenen Person gesehen, dient der Erinnerung an diese Person
- Spende dient der Rückgabe einer (im-)materiellen Unterstützung, von der man profitiert hat
- Spende wird als Ausgleich für das Fehlen staatlicher Leistungen gesehen

Es konnten daraus folgende vier Subtypen gebildet werden:

Typ A	Der rationale Strategie: Spendenentscheidung wird nach rationalen Kriterien getroffen und als bewusster Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe gesehen.
Typ B	Der idealistische Strategie: Thema wird überwiegend nach emotionalen Kriterien entschieden, Organisation wird nach rationalen, strategischen Kriterien ausgewählt, Spende ist eine Investition in die Zukunft.
Typ C	Der überlegte Gefühlsspender: entscheidet emotional, spendet aber bewusst und informiert sich, Spende wird als (moralische) Unterstützung einer bestimmten Gruppe von Betroffenen verstanden und ist eingebunden in das soziale Umfeld (soziale Kontrolle).
Typ D	Der emotionale Situationsspender: Spende wird als direkte Reaktion auf (emotionale) Anreize gesehen, moralische (Pflicht-)Aspekte leiten die Spendenentscheidung, keine strategischen Überlegungen, Spende ist Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer „Masse“, wird als Ausdruck von Normalität gesehen.

Subdimension 3: Konsistenz des Spendenverhaltens

Berücksichtigtes Merkmal 1: Inhaltliche Konsistenz des Spendenverhaltens (Varianz der Spendenthemen)

Ausprägungen:

- inhaltlich geschlossenes Spendentableau
- inhaltlich auf bestimmte Grundthemen festgelegtes Spendentableau, wird aber teilweise ergänzt
- thematisch offenes Spendentableau
- thematisch offenes, aber in sich stabiles Spendentableau, Thema ist nicht in erster Linie ausschlaggebend für die Spendenentscheidung

Berücksichtigtes Merkmal 2: Zeitliche Konsistenz des Spendenverhaltens (Kontinuität)

Ausprägungen:

- thematisch und zeitlich kontinuierliches Spendentableau
- zeitlich kontinuierliches Spendentableau
- diskontinuierliches/zeitweilig kontinuierliches/teilweise kontinuierliches Spendentableau
- Befragter spendet nur punktuell/situativ

Berücksichtigtes Merkmal 3: Thematische Korrelation von Spenden und Engagement

Ausprägungen:

- konsistent
- korreliert teilweise
- keine Korrelation

Es konnten daraus folgende vier Subtypen gebildet werden:

Typ A	Typ B	Typ C	Typ D	Typ E
Stabiles Spendentableau ist zeitlich kontinuierlich und thematisch geschlossen, Spenden und Engagement korrelieren thematisch	Überwiegend stabiles Spendentableau ist thematisch relativ gebunden mit Flexibilitätsspielraum, aber im Kern zeitlich kontinuierlich, Engagement- und Spendenthema korrelieren	Teilvariables Spendentableau ist thematisch relativ gebunden mit Flexibilitätsspielraum, zeitlich nur teilweise kontinuierlich, Engagement- und Spendenthema korrelieren zumindest teilweise	Variables Spendentableau hat keine thematischen Bezüge, ist aber zeitlich kontinuierlich, Engagement- und Spendenthema korrelieren zumindest teilweise	Diskontinuierliches Spendentableau hat keine thematischen Bezüge und ist höchstens teilweise zeitlich kontinuierlich, keine Korrelation des Spenden- und Engagementthemas

Subdimension 4: Allgemeine Grundhaltung

Berücksichtigtes Merkmal 1: Menschenbild

Ausprägungen:

- negatives Menschenbild (Mensch ist grundsätzlich schlecht)
- positives Menschenbild (Mensch ist grundsätzlich gut)
- ambivalentes Menschenbild (Befragter ist zwischen beiden Polen hin- und hergerissen)
- emanzipiertes Menschenbild (Mensch entscheidet selbst)
- autoritäres Menschenbild (Mensch ist nicht in der Lage, selbst zu entscheiden)

Berücksichtigtes Merkmal 2: Grundhaltung (Spannungsfeld optimistische - pessimistische Haltung)

Ausprägungen:

- optimistische/pessimistische Haltung
- ambivalente Haltung
- desillusioniert

Berücksichtigtes Merkmal 3: Selbstwirksamkeitserwartungen in Bezug auf Spenden und Engagement

Ausprägungen:

- hohe Erwartungen an die eigene Selbstwirksamkeit
- eingeschränkte Erwartungen an die eigene Selbstwirksamkeit, aber im Kern vorhanden
- keine/kaum Erwartungen an die eigene Selbstwirksamkeit
- nur in Bezug auf Spenden/auf Engagement hohe Erwartungen an die eigene Selbstwirksamkeit

Berücksichtigtes Merkmal 4: Betonung der staatlichen vs. privaten Verantwortung

Ausprägungen:

- private Verantwortung wird betont
- staatliche Verantwortung wird betont
- Befragter drückt Vertrauen in staatliche Versorgung aus
- Befragter drückt Misstrauen in staatliche Versorgung aus

Berücksichtigtes Merkmal 5: Aktive/passive Grundhaltung

Ausprägungen:

- aktive Agency
- passive Agency
- ambivalent, passive Grundhaltung in Kombination mit Ringen um Ausbruch aus der Passivität

Berücksichtigtes Merkmal 6: Einschätzung der eigenen materiellen Lage/Absicherung

Ausprägungen:

- absolut positiv
- absolut positiv, relativ negativ
- relativ positiv
- relativ negativ
- absolut negativ

Berücksichtigtes Merkmal 7: Erleben materieller Entbehrungen in der Kindheit/Jugend

Ausprägungen:

- nein
- ja, dennoch positives Resümee
- ja, Opferaspekt wird betont
- ja, selbst Empfänger von Spenden/privater Unterstützung
- ja, negativer Rückblick/Verbitterung

Berücksichtigtes Merkmal 8: Allgemeine Haltung zu spendensammelnden Organisationen

Ausprägungen:

- grundsätzlich misstrauisch gegenüber spendensammelnden Organisationen
- grundsätzlich starkes Vertrauen
- spezifisch (ganz bestimmten Organisationen wird ein hohes Vertrauen entgegengebracht)

Es konnten daraus folgende vier Subtypen gebildet werden:

TYP A	TYP B (Mischtyp)	TYP C	TYP Y
<p>Allgemein positive Haltung, kollektive Orientierung, staatliche Verantwortung im Hintergrund, Zufriedenheit mit der eigenen materieller Lage, materiell abgesicherte Kindheit</p> <p>Typ A (aktive Grundhaltung) zeigt starkes Vertrauen in alle oder ganz spezielle Organisationen</p> <p>Typ A (passive Grundhaltung) zeigt starkes Vertrauen in Organisationen</p>	<p>Ambivalente/ausgewogene Haltung allgemein sowie in Bezug auf Engagement und Spenden, immer kollektiv orientiert</p>	<p>Negative Haltung, negative Einschätzung der eigenen materiellen Lage, materielle Entbehrungen in der Kindheit</p> <p>Typ C (aktive Grundhaltung) - zeigt Misstrauen in spendensammelnde Organisationen</p> <p>Typ C (passive Grundhaltung) - zeigt gegenüber spezifischen Organisationen Vertrauen</p>	<p>Negative/ambivalente Haltung in Kombination mit positiver Haltung bei Spenden/Engagement, eher positive Einschätzung der eigenen materiellen Lage, materielle Entbehrungen während der Kindheit, Vertrauen in spezifische Organisationen</p>

Abb.13: Subtypen

Zuletzt wurden die jeweiligen Subtypen verglichen und analysiert und so erste Gesamttypen gebildet. Die verbleibenden Merkmale, die nicht direkt in die Subtypenbildung mit einbezogen wurden, dienten innerhalb der jeweiligen Auswertungsdimension zum Vergleich und Ergänzung der Haupttypen.⁵²

5.2. Die Spendertypologie

5.2.1. Überblick über die soziodemografischen Daten der Interviewpartner

17 der Befragten waren Frauen, 13 Männer. Da laut den größeren Spendenstudien Frauen eine leicht höhere Spendenbereitschaft aufweisen, dürfte dies eine ausgewogene Verteilung in Bezug auf den Querschnitt der Spender darstellen.

Es wurden ausschließlich Spender aus dem Großraum Berlin befragt. Eine Befragung von Spendern aus dem ganzen Bundesgebiet wäre aus ressourcentechnischen Gründen nicht möglich gewesen. 19 der Befragten gaben an, in West-, 11, in Ostdeutschland aufgewachsen zu sein, was grob der Verteilung der Berliner Bevölkerung entspricht.

Die Ergebnisse der Spendenstudien hatten regionale Unterschiede insbesondere zwischen Spendern aus Ost- und Westdeutschland festgestellt. Dies zeigt sich nicht nur bei der Spenderquote, die in den neuen Bundesländern durchgehend niedriger ist (vgl. TNS-Infratest 2009, BMFSJ 2005), sondern auch bei den Präferenzen bezüglich der Spendenthemen (vgl. PriceWaterhouseCoopers 2008, Priller/ Sommerfeld 2009) sowie bei den Einstellungen zum Spenden. Eine Ausnahme bildete nur die Elbeflut; hier wird davon ausgegangen, dass die regionale Bedeutung der Katastrophe eine entscheidende Rolle spielte (ebd.). Es existiert neben dem Ost-West-Gefälle bei der Spenderquote auch ein Nord-Süd-Gefälle. Hier dürften aber neben den kulturellen Unterschieden eher die

⁵² Eine Übersicht über die jeweils zu den Typen zugeordneten Merkmale und Ausprägungen befindet sich im Anhang.

Unterschiede bei den Einkommensverhältnissen ins Gewicht fallen. Die Größe der Kommune spielt ebenfalls eine, wenn auch offensichtlich nicht allzu große Rolle: So weisen die „Speckgürtel“ der Großstädte eine besonders hohe Spenderquote aus, was aber ebenfalls auf die dort überdurchschnittlichen Einkommensverhältnisse zurückgeführt wird (ebd.). Insofern ist das ausgewogene Verhältnis von Spendern aus Ost- und Westdeutschland wichtig, um die für die Untersuchung ausreichende Breite zu erreichen.

Kulturelle Unterschiede zwischen einzelnen Regionen und Unterschiede bei der Größe des Wohnortes, dürften sich sicherlich in den Werthaltungen widerspiegeln, aber gewiss nicht in solcher Deutlichkeit wie beim Ost-West-Vergleich. Darüber hinaus zeigte sich bei der Untersuchung, dass eine deutliche Mehrheit der Spender nicht ursprünglich aus Berlin stammte, sondern meist erst im Erwachsenenalter zugezogen war. Insgesamt kann man unter Berücksichtigung der jeweiligen sozialisationsbedingten Faktoren davon ausgehen, dass die Verzerrung durch die Befragung von Spendern ausschließlich aus dem Großraum Berlin gering ausfällt.

15 der Befragten waren evangelisch, 2 katholisch und 13 konfessionslos. Damit sind die Befragten „kirchengebundener“ als die Bevölkerung in Berlin und Brandenburg, die überwiegend konfessionslos ist. Das Verhältnis von Protestanten zu Katholiken entspricht ungefähr den regionalen Gegebenheiten. Da nachgewiesen wurden, dass eine kirchliche Bindung die Spendenbereitschaft verstärkt (Mitglieder von Kirchen wiesen eine doppelt so hohe Spendenbereitschaft auf wie Konfessionslose [Buschle 2006: 154]), kann davon ausgegangen werden, dass sich dies auch bei dieser Untersuchung niedergeschlagen hat.

Die Befragten waren zum Zeitpunkt des Interviews zwischen 24 und 82 Jahre alt. Wie bereits beschrieben, konnten deutlich mehr Befragte in den höheren als in den niedrigeren Alterskohorten gewonnen werden: 4 der Befragten waren zum Befragungszeitraum jünger als 34 Jahre, 8 zwischen 35 und 49 Jahre, 8 zwischen 50 und 64 Jahre alt; 10 der Befragten waren älter als 65 Jahre (die gewählte Altersgrenze entspricht dem zu diesem Zeitpunkt

möglichen Eintritt ins Rentenalter; alle Befragten in dieser Altersgruppe gaben an, Rentner oder Pensionär zu sein). Da durchweg alle größeren Spendenstudien (vgl. TNS-Infratest 2009, GfK 2007) eine steigende Spendenbereitschaft mit wachsendem Alter aufzeigen (Der Anteil der Spender in den höheren Altersgruppen ist höher und in den untersten besonders niedrig), kann dies nicht verwundern. Die Befragten rekrutierten sich aus den folgenden Themenbereichen:

Entwicklungs- zusammenarbeit	Wohlfahrts- verbände	Behinderten-/ Krankenhilfe	Kinder-/ Jugendhilfe	Umwelt-/Natur-/ Tierschutz	Kirche/ Glaubensgemeinschaft ⁵³
6 Fälle	5 Fälle	5 Fälle	5 Fälle	4 Fälle	5 Fälle

Abb. 14 Spender nach Themenbereichen

Die Zuordnung zu den verschiedenen Themenbereichen erfolgte über das entsprechende Thema der spendenempfangenden Organisation, der die Befragten jeweils spendeten. Diese waren:

- Caritas Berlin-Brandenburg (Wohlfahrtsverbände)
- Arbeiterwohlfahrt Berlin Nordost (Wohlfahrtsverbände)
- Deutsches Kinderhilfswerk (Kinder-/Jugendhilfe)
- Oberlinhaus Potsdam (Behinderten-/Krankenhilfe)
- ZiK gGmbH (Behinderten-/Krankenhilfe)
- Kontaktstelle für Umwelt und Entwicklung e.V. (Entwicklungszusammenarbeit)
- Weltfriedensdienst Berlin (Entwicklungszusammenarbeit)
- Unabhängiges Institut für Umweltfragen e.V. (Umwelt-/Natur-/Tierschutz)
- Evangelische Schulstiftung (Kirche/Glaubensgemeinschaft)

⁵³ Alle Befragten aus diesem Themenbereich gaben außerdem an, Mitglied der evangelischen Kirche zu sein.

In der Befragung zeigte sich, dass kaum einer der Befragten ausschließlich für eine Organisation oder auch nur für einen Themenbereich spendete. Die Anzahl der in den Interviews genannten Organisationen, für die gespendet wurde, übersteigt die Anzahl der „Türöffnerorganisationen“ bei weitem.⁵⁴

Die Frage nach dem Einkommen wurde nur in groben Kategorien erhoben, um einen allgemeinen Überblick über die (Brutto-)Einkommensverhältnisse der Befragten zu gewinnen. Von den Befragten verdienten 8 unter 17.000 Euro, 14 zwischen 17.000 und 50.000 Euro und 7 mehr als 50.000 Euro.

Hauptschulabschluss	Mittlere Reife	Berufsausbildung	Abitur	Fachhochschulabschluss	Universitätsabschluss	Promotion
1 Fall	2 Fälle	4 Fälle	2 Fälle	2 Fälle	15 Fälle	4 Fälle

Abb. 15: Bildungsabschlüsse der Befragten

21 der Befragten hatten einen Hochschulabschluss. Nur 7 gaben einen Hauptschulabschluss, die mittlere Reife oder eine abgeschlossene Berufsausbildung als höchsten Bildungsabschluss an. Dieser überdurchschnittlich hohe Bildungsstand legt die Vermutung nahe, dass Akademiker eher Zugang zu einer wissenschaftlichen Befragung im Rahmen einer Dissertation haben und einer entsprechenden Anfrage offener gegenüberstehen. Dies könnte auch tendenziell die höhere Spendenbereitschaft höherer Bildungsgruppen widerspiegeln.

⁵⁴ Die Befragten gaben darüber hinaus an, für folgende Organisationen zu spenden: Deutsche Krebshilfe, DLRG, AIDS-Hilfe, Deutsches Rotes Kreuz, Johanniter Unfallhilfe, Katholische und Evangelische Kirche, Mob e.V., Terre des Hommes, Bethel, BUND, Brot für die Welt, Rote Hilfe, Amnesty International, Städtepartnerschaftsverein Kreuzberg/San Raffael del Sur, Ärzte ohne Grenzen, Menschen für Menschen e.V., verschiedene Tierschutzorganisationen und Tierheime, Vereine der Kultur- und Denkmalpflege sowie politische Parteien. Die tatsächliche Verteilung auf die verschiedenen Spendenziele sowie das Gesamttabelleau an möglichen Spendenthemen war daher deutlich breiter als zuvor bei der Auswahl der Spender.

Studenten/Schüler	Empfänger ALG/SGB II	(Fach-) Arbeiter	Angestellte	Rentner	Beamte	Selbständige
2 Fälle	2 Fälle	1 Fall	11 Fälle	10 Fälle	1 Fall	3 Fälle

Abb. 16: Berufe der Befragten

Bei den Berufsgruppen dominierten die Angestellten sowie die Rentner. Bei letzterer Gruppe kann vermutet werden, dass sich hier aufgrund der möglicherweise höheren Zeitressourcen eine erhöhte Teilnahmebereitschaft ergeben haben könnte.

5.1.2. Darstellung der einzelnen Typen anhand von Fallbeispielen

Ziel war es, eine Typologie zu erstellen, die jenseits von rein soziodemografischen Merkmalen oder der Analyse einer einzelnen Spendenhandlung das individuelle Spendenverhalten in einem weiteren, biografischen Kontext erfasst. Den entscheidenden Anknüpfungspunkt bildete die Eigenwahrnehmung des Spenders auf seine Spendenhandlung, es galt herauszuarbeiten, wie er sie im Rahmen der beschriebenen Kontexte reflektiert und welche Aspekte aus seiner Sicht für seine Spendenentscheidung eine wichtige Rolle spielen.

Die gebildeten Typen sollen zunächst auf der idealtypischen Ebene überblicksartig vorgestellt, anschließend soll ein Fall exemplarisch ausführlich vorgestellt werden, der einem Prototyp am nächsten kommt; die einzelnen typenrelevanten Merkmale werden anhand von Textpassagen belegt und verdeutlicht.⁵⁵ Die ausgewählten Fallbeispiele stimmten in den Kernmerkmalen am deutlichsten mit der idealtypischen Merkmalskombination überein und waren darüber hinaus aufgrund der Ausführlichkeit des Datenmaterials am ehesten für die Darstellung des Idealtypus geeignet.

⁵⁵ Die Namen der Befragten wurden geändert.

a) TYP eins: Der Satierte

Der satierte Spender kommt aus der sog. gesellschaftlichen Mitte. Er ist mit seinen Lebensverhältnissen zufrieden, mittleren Alters, materiell abgesichert und spendet aus dieser Position heraus (selbst-) bewusst Geld für soziale Zwecke. Seine Eltern haben bereits gespendet oder sich engagiert, er hat in seiner Kindheit keine materielle Not gelitten. Kennzeichnend sind auch eine aktive, positive Lebenseinstellung und die Orientierung an Kollektivwerten. Er betont die private Verantwortung zur Lösung von Missständen, staatliche Verantwortung steht dagegen im Hintergrund. Er „leistet“ sich sein Spenden und sieht sich dabei in der Rolle eines „Mäzens“ („der Starke hilft den Schwachen“, verbunden mit dem Selbstbild als „Starker“). Die Spende ist thematisch in seinen sozialen Kontext und sein Umfeld eingebunden, sein Umfeld spendet aus seiner Sicht in ähnlicher Weise, die Spende erfolgt im Rahmen der eigenen Interessen, etwa aus Verbundenheitsgefühlen gegenüber einer bestimmten Gruppe heraus. Er hat großes Vertrauen in spendensammelnde Organisationen, formuliert aber ein gewisses Kontrollbedürfnis, d.h., er fordert Transparenz ein und möchte über die Verwendung der Spende Bescheid wissen. Seine Spendenaktivität ist inhaltlich konsistent, klar thematisch abgegrenzt und kontinuierlich. Als reflektierter Gefühlsspende entscheidet er emotional, für welchen Zweck er spendet, informiert sich aber dann erst über die entsprechende Organisation. Die Spende wird als (moralische) Unterstützung einer bestimmten Gruppe von Betroffenen verstanden. Spenden ist für ihn eine Selbstverständlichkeit, weil er es sich leisten kann.

Fallbeispiel: Arnold Durmann

Zum Zeitpunkt des Interviews war Arnold Durmann 53 Jahre alt. Er ist verheiratet, hat vier z.T. schon erwachsene Kinder und lebt an der Berliner Stadtgrenze in einem vor kurzem fertiggestellten Eigenheim. Nach einer Berufsausbildung machte er das Abitur nach und

studierte. Er arbeitete zunächst als Angestellter in einem staatlichen, später in einem kircheneigenen Betrieb. Nach der Wende machte er sich selbständig. Er ist politisch engagiert und seit einigen Jahren mit Unterbrechungen als Mandatsträger für eine Partei in einem Parlament. Seit seiner Jugend ist er bis heute durchgehend kirchlich engagiert und bekleidet verschiedene kirchliche Ämter.

Das Interview fand in seinem Büro statt. Arnold Durmann machte insgesamt einen sehr nervösen Eindruck. Es fiel ihm insbesondere am Anfang und zum Ende des Interviews schwer, still zu sitzen, er stand mehrfach auf, um z.B. einen Kaffee oder ein Glas Wasser zu holen. Es entstand der Eindruck, dass es für ihn sehr mühselig war, die Fragen - speziell zum eigenen Spenden - zu beantworten. Bei anderen Fragen, wo es mehr um (gesellschafts-) politische Fragen ging, fiel ihm das Reden deutlich leichter; hier schien er Fragen aufgrund seines politischen Backgrounds bereits gewöhnt zu sein. Er erwähnte gleich zu Anfang, schon öfters von „*jungen Menschen*“ nach einem Interviewtermin gefragt worden zu sein und dass ihm das eigentlich lästig sei. Er hatte zwar im Vorfeld selber angeboten, sich als Interviewpartner zur Verfügung zu stellen, dennoch schien die offensichtlich empfundene Verpflichtung zu einem solchen Gespräch im Vordergrund zu stehen. Ich hatte den Eindruck, dass er die Anonymität eher als positiv empfand. Nachdem das Tonband abgestellt war, erzählte er noch von seinem Schwager, der zu DDR-Zeiten als NVA-Offizier zunächst nicht hätte nachvollziehen können, wie jemand etwas ohne Bezahlung (es ging um sein kirchliches Engagement und die Arbeit mit Behinderten) machen könne. Dies führte Arnold Durmann darauf zurück, dass „*in der DDR ja alles bezahlt worden sei*“. Er betonte auch hier immer wieder seine Ablehnung des DDR-Systems.

Arnold Durmann ist in einer Kleinstadt aufgewachsen. Seine weitere Lebensgeschichte erzählte er von vornherein im Kontext seiner kirchlichen und politischen Sozialisation. Sein Vater ist selbstständiger Handwerker, die Mutter Hausfrau: „*Also die gehörten in der DDR zu den im Prinzip nicht so gern gesehenen Berufsstand.*“ Seine Eltern waren zwar beide in

der Kirche, die Mutter evangelisch und der Vater katholisch, waren aber nicht weiter kirchlich engagiert. Er beschreibt sie als „*nicht sehr fromm*“ und als „*Volkschristen*“. Die Mutter setzte durch, dass die Kinder in den Konfirmandenunterricht gingen, wobei er dies nicht als religiösen Akt sieht. Die Teilnahme an einer kirchlichen Veranstaltung war für ihn vielmehr ein Akt der politischen Abgrenzung seiner Eltern vom DDR-Staat. Das Handeln seiner Mutter aus einer reinen Oppositionsmotivation heraus löst heute noch in ihm eher Verwunderung aus. Mit seiner Teilnahme, die auch nur symbolisch umgesetzt und nicht auf Dauer aufrecht erhalten wurde, kam damals mehr ihre als seine eigene Motivation zum Ausdruck.

„ ... einfach aus der Position heraus, weil sie gesagt hat: Soweit kommt es noch, dass der Staat entscheidet, wie ich meine Kinder erziehe. Weil sie wusste, dass der Staat das nicht will, hat sie es gerade gemacht. Ein merkwürdiger Grund (lacht). Natürlich sind wir einmal gegangen und das war es. Als Kinder.“

Auch insgesamt geht Arnold Durmann zur Haltung seiner Eltern zu DDR-Zeiten auf Distanz. Zunächst war er nur Beobachter dieser Haltung. Auch wenn er ihre Einstellung gegenüber dem DDR-System grundsätzlich übernimmt, kritisiert er seine Eltern für deren Zurückhaltung. Auf der einen Seite grenzten diese sich zwar vom DDR-System ab, blieben aber passiv und gingen nicht aktiv auf Konfrontation mit dem System - höchstens indirekt wie im Falle des Konfirmandenunterrichts.

„Sie haben in kritischer Distanz dem System gegenüber verharrt und hatten auch den Mut nicht. Das habe ich auch beobachtet. Die Generation, die von einer Diktatur in die nächste gerutscht ist, die war immer noch mutlos. Was anderes wäre sicher gewesen, wenn man zwischendurch noch mal eine demokratische Phase gehabt hätte und gesagt hätte: Jetzt reicht es aber, noch mal nicht. Aber das war so ein gleitender Übergang. Davon gab es aber viele. Die haben zwar alle geschimpft und gemacht. Haben sich entzogen, passiv, aber eben nichts außer der Norm.“

Erst später, als Jugendlicher, fand er einen eigenen Zugang zur Kirche und begann, sich dort zu engagieren, was er bis heute tut. Im Gegensatz zum Konfirmandenunterricht ging er aus eigenen Stücken zur „Jungen Gemeinde“.

Zunächst blieb das Engagement noch auf einer unpolitischen Ebene, er nahm an der regulären Gemeindegemeinschaft teil und brachte sich dort in der Jugendarbeit ein. Die Aktivitäten werden als Teil seiner Jugenderinnerung geschildert, er fand dort Gleichgesinnte, die - wie er selbst - dafür auch gemeinsam private Einschränkungen in Kauf nahmen:

„Das war insofern ein bisschen kompliziert, weil wenn wir Samstagabend weg waren, tanzen oder so, mussten wir früh dann trotzdem ausgeschlafen und vorbereitet sein.“

Sein Engagement „politisierte“ ihn mit den Jahren: Mit Anfang 20 fing er an, sich weiter im Rahmen der Kirche in der Friedensarbeit zu engagieren, und der politische Aspekt rückte nach und nach in den Vordergrund. Er gibt an, dass ihn besonders die fehlende Leistungsorientierung des Systems störte; d.h. nicht nach seinen Fähigkeiten, sondern nach dem politischen Hintergrund beurteilt worden zu sein. Inwiefern Nachteile für sein berufliches Weiterkommen durch sein zumindest formell kirchlich angebundenes Elternhaus entstanden sein könnten, lässt er offen.

„Kam auch über die Kirche und kam auch aus dem Bauchgefühl der Ablehnung des DDR-Systems. Ich hab die DDR eigentlich gehasst wie die Pest. Also das hab ich auch damals schon gesagt. Ich war auch glücklich, als sie dann verschwunden war. Ich fand auch, sie war nicht haltenswert, in keinster Weise. Was mich am allermeisten gestört hat, das war nicht der Machtanspruch, sondern das war die Dummheit. Das war so unendlich dumm alles. Es war kein Wettbewerb. Nicht die Klügsten kamen oben an, was heute inzwischen wieder genau so ist (lacht), aber damals in der DDR offenkundig so. Wenn die politischen Rahmenbedingungen stimmten, konnte man durchmarschieren. Die DDR habe ich halt abgelehnt und

deswegen war es natürlich folgerichtig, dass man etwas tut, was die DDR intern schwächt ... “

Das kirchliche Engagement wurde zunehmend als politisches Engagement verstanden und auch im Rahmen (speziell friedens-)politischer Aktivitäten umgesetzt. Seine politische Sozialisation lief im Rahmen der kirchlichen Aktivitäten ab; er erlebte hier zum ersten Mal demokratische Wahlen, sowohl als Wähler als auch Gewählter.

„Diese ganze Protestaktion lief nun eben im Raum der Kirche ab. Ich war dann noch Kirchenältester. Ich war der jüngste Kirchenältester, den es jemals gab. Da war ich ziemlich stolz, weil das die erste freie Wahl, die ich überhaupt erlebt habe, war. Das war toll, da kam ich mir wirklich gut vor.“

Die kirchlich-politischen Aktivitäten führten zwar zu Auseinandersetzungen mit dem Staat, blieben aber im Großen und Ganzen insofern folgenlos, als sie alle im geschützten, kirchlichen Raum stattfanden (*„Da haben wir Ausstellungen gemacht, haben uns mit dem Staat angelegt“*). Außerhalb dieses Raumes machte Arnold eine „normale“ Laufbahn mit, nach seiner Lehre konnte er das Abitur ablegen und an einer staatlichen Fachhochschule studieren.

„Da hieß es: Sie müssen jetzt wählen. Ich soll endlich wählen kommen. Ich war nur einmal wählen als Student in Stadt C. Das hätte wahrscheinlich sonst zur Exmatrikulation geführt, das war es mir dann nicht wert. Da bin ich dann auch hingegangen ... man musste ja zusammen hingehen. Die ganze Seminargruppe hat sich ja getroffen. Schon aus dem Grunde, damit das überwacht wird. Um Druck auszuüben ... ja da war ich dann wählen an dem Tag.“

Erst später kam es zu einem ersten Bruch, als er aufgrund nicht näher erläutelter *„politischer Differenzen“* den staatlichen Betrieb verlassen musste und eine Stelle bei der Kirche annahm. Zur Wendezeit war er einer der ersten in seiner Gemeinde, die auch außerhalb der

Kirche politisch aktiv wurden und gründete gemeinsam mit anderen Mitstreitern noch vor der Wiedervereinigung eine Partei. Dort konnte er schnell Fuß fassen und wurde Mandat in ein Mandat gewählt, was er zwischenzeitlich aber wieder verlor. Parallel baute er seinen eigenen Betrieb auf, den er auch neben seinem Mandat weiter leitete.

Arnold Durmann formuliert als ein zentrales Grundprinzip die Einteilung der Menschen in Starke und Schwache. Er sieht es als ein moralisches Prinzip an, dass die Starken den Schwachen helfen sollten. Stark sind für ihn diejenigen, die materiell und besonders intellektuell besser gestellt sind als andere. Sich selbst zählt er implizit zu den Starken (siehe unten: „wir“).

„Es gibt immer kluge Menschen und eben weniger kluge. Deswegen sind die genauso motiviert. Aber weil er eben nicht genauso klug ist, hat er ein Problem ... Die DDR hat gedacht, die meinten halt man muss nur die Leute schulen, dann sind die alle Abiturienten, dann sind die alle hochschulfähig. Das wird nie sein. Es wird immer Menschen geben, die haben ein einfacheres Gemüt. Vielleicht ganz liebe Leute. Und die können höchstens in der Küche stehen und abwaschen. Da haben wir es manchmal privat besser.“

Zu den Schwachen zählt er intellektuell und materiell schlechter gestellte Menschen und konkret „die Frauen, die Alten und auch die Kinder“. Hier kommt ein körperlicher Aspekt hinzu.

Die Vorstellung, der Unterlegene zu sein, und die damit verbundene Demütigung („um die Würde beraubt werden“) lösen in ihm Angst aus. Die Beschreibung wirkt durch die wiederholte Verwendung des „Du“ sehr persönlich und sehr nah. Als zusätzlicher Aspekt kommt hier noch die Öffentlichkeit der Demütigung dazu.

„Das ist so, wenn Du nicht reden kannst, weil das kein Rechtsstaat ist. Willkür. Wenn Du ein bisschen daneben bist. Oder wenn Du niedrig bist vielleicht. Wenn Du entführt wirst und das geht rasend schnell, du wirst dann noch gezwungen, vor der

Kamera zu sagen, dass du gut behandelt wirst. Wenn Du dann darum bittest zu zahlen, dann ist das eine enorme Entwürdigung. Du bist schon Opfer, bist in ihrer Hand und wirst dann noch gezwungen zu sagen genau das Gegenteil von dem, was Du eigentlich denkst. Das auch noch öffentlich in der ganzen Welt.“

Beim Spenden drückt er diese Sichtweise über das Bild eines privaten, wohlhabenden Wohltäters aus, der sich finanziell und auch auf anderen Ebenen in seinem Umfeld engagiert und von seinem Geld den Schwächeren etwas abgibt. Die private Initiative der Stärkeren für die Wohlfahrt ist für ihn bewahrenswertes kulturelles Erbe und Grundsockel der heutigen Gesellschaft.

„Aber das würde ich immer machen, weil ich glaube, dass unsere Gesellschaft ... oder dass das zu allen Zeiten so war, die Menschen, die stark waren und was übrig hatten immer noch geguckt haben, wo andere Menschen leben, die das nicht konnten. Das war im Mittelalter genauso. Fast alle Siechenhäuser wurden da privat finanziert. In meiner Heimatstadt D war die erste Feuerwehr zum Beispiel eine private Initiative. Die erste Augenklinik war eine Privatinitiative. Wasserwerke waren privat. Das waren alles Spenden und private Initiativen für die Allgemeinheit.“

Problematisch schätzt er das Verhältnis von Starken und Schwachen ein, wenn der Starke die Gabe direkt, d.h. „im Angesicht“ des Schwachen, an diesen weiterleitet. Der Akt des Gebens wird dadurch zu einer Demonstration der Stärke, zeigt die Schwäche gegenüber dem Empfänger auf und setzt ihn herab. Die Situation des Schwachen hat, neben der materiellen Komponente, damit implizit etwas Demütigendes.

„Mein Bruder zum Beispiel. Wenn ich dem jetzt Geld gebe, angenommen tausend Euro oder so, ich würde nie sagen, dass es von mir ist. Ich meine ich will ja niemanden beschämen.“

Arnold Durmann zeichnet ein ethnozentristisches Weltbild. Die abendländische, christliche Wertegemeinschaft und deren zivilisatorische, kulturelle Errungenschaften definiert er als Voraussetzungen für ein gutes Zusammenleben. Dies geschieht in Abgrenzung zu seiner Ansicht nach weniger zivilisierten „*stammesorientierten Kulturen*“, denen dieses Miteinander fehlt.

„Unsere Zivilisation und Kultur, die will auch das Gute eigentlich. Also die belohnt das Gute. Hier solche Dinge, die noch in solchen stammesorientierten Kulturen möglich sind, in Afrika und so. Das ginge hier gar nicht. Die würden genauso sozial denken, wenn sie anders eingebürgert würden.“

Im Zentrum seines Wertekanons stehen konservative Kollektivwerte. „Gutes zu tun“ im Sinne christlicher Nächstenliebe ist für ihn moralische Pflicht eines jeden Einzelnen. Die Menschen sieht er in diesem Sinne als Teil einer Gemeinschaft, in der es eine Übereinkunft gibt, sowohl über die gemeinsamen Werte als auch über die Regeln, die in dieser Gemeinschaft gelten. Die moralische Pflicht zu helfen und zur Gemeinschaft beizutragen sieht er nicht nur bei den relativ Stärkeren, sondern bei jedem - individuell unterscheiden könne sich hier seiner Ansicht nur die Quantität der Gabe: *„Jeder wie er es kann. Der eine mit 20 Euro, der andere mit 100, der andere so.“* Innerhalb bestimmter Rahmenbedingungen sei zunächst jeder auf sich gestellt und solle nach seinen Möglichkeiten zum Funktionieren der Gemeinschaft beitragen. Die Orientierung am gemeinschaftlichen Miteinander macht er zur grundlegenden Voraussetzung sowohl für die Funktionsfähigkeit dieser Gemeinschaft als auch für individuelles Glück.

„Die Frage ist, ob die Menschen begreifen, dass sie eigentlich um gut durch das Leben zu kommen, dass es da nicht allein auf den individuellen Lebensentwurf ankommt, sondern auch darauf, wie andere Menschen das mittragen, mit befördern und ob du Teil des Ganzen bist. Keiner wird glücklich aus sich selbst heraus.“

Für Arnold Durmann muss auch die emotionale Ebene stimmen: Eine gute Gemeinschaft zeigt sich aus seiner Sicht in einem harmonischen Miteinander; diese Harmonie wird zum politischen Ziel an sich. Umgekehrt demonstriert er eine vertrauensvolle Erwartungshaltung gegenüber seinen Mitmenschen. Diese positive Erwartung überträgt er auch auf sein Spenden:

„Ich denke da immer daran, dass es andere vielleicht auch machen.“

„Ja das ist natürlich so, auch wenn ich mich mit Leuten in die Haare kriege oder so, inhaltlicher Art, deswegen finde ich trotzdem, dass sie als Personen und Menschen nicht schlecht sind [...] Deswegen würde ich prinzipiell nie denken, der ist blöd oder dumm. Der sehnt sich genauso nach Harmonie, der möchte genauso glücklich sein, der meint das genauso gut wie ich, das ist mir schon klar.“

„Den Blick für den Anderen. Das man auch mal hin guckt, wenn jemand ein Problem hat oder Hilfe braucht [...] Um zu wissen wie stark wir so was beeinflussen können, müssen wir einfach nur daran denken, wie es wäre wenn es keiner macht. Daran merkt man eigentlich, das ist schon bedeutsam.“

Mit dem „wir“ wird deutlich, dass er eine kollektive Pflicht zum Helfen sieht. Die Starken entscheiden idealerweise aus seiner Sicht in einem „guten Staat“ für die Schwachen, die den Starken vertrauen und so „ihren Platz“ in der Gesellschaft einnehmen. Insgesamt nimmt er so eine paternalistische Haltung ein; die Schwachen sind in dieser Konstellation von den Starken abhängig, emanzipatorische Aspekte kommen kaum zum Tragen. Das von ihm vorher stark propagierte Wettbewerbsprinzip wird so durch eine soziale Komponente ergänzt.

„Untereinander, wir Menschen. Wir delegieren viele Dinge, wo wir unter Umständen noch nicht mal mitreden können. Vertrauen ist das wichtig. Das geht nur über eine Übereinkunft. Gut, in Deutschland und anderen europäischen Staaten ist das dann in Gesetze gegossen und verfasst. Nicht mehr so dynamisch, da ist es

sozusagen klar, dass man das macht. Es gibt viele Gebiete auf der Erde, wo das eben nicht so ist. Es ist doch eine Kulturleistung, sich so gegenseitig in einer verbindlichen Arbeitsteilung zu finanzieren.“

Er projiziert dieses Idealbild auf die bestehenden politischen Verhältnisse in Deutschland und die europäischen Industriestaaten, denen er ein hohes Vertrauen entgegenbringt. Dieser „gute Staat“ setzt nach von ihm als „gut“ empfundenen, rechtsstaatlichen Prinzipien Rahmenbedingungen für die individuelle Freiheit. Er zeigt ein hohes Vertrauen in die Starken, speziell in Deutschland, die seiner Ansicht nach großzügig spenden. Er ist stolz auf die Starken, die er als „Seinesgleichen“ empfindet.

„Also was ich finde ist, dass die Deutschen schon Menschen sind, die sehr viel spenden im Verhältnis zu anderen Nationen. Da bin ich richtig stolz drauf ... Dass das so ist, merkt man, wenn so große Katastrophen sind. Ich rede von Privatleuten. Aber auch so intern wird viel gespendet. Also es gibt eine richtige Spendenkultur. Also die Leute die ich kenne, da ist das, dass man zu Weihnachten irgendwie was unterstützt, das ist in vielen Kreisen selbstverständlich geworden [...] Aber da freu ich mich das das so ist, dass trotz Wohlstand die Leute das nicht aus den Augen verloren haben.“

Die ersten Erfahrungen mit Spenden machte er schon als Kind im Rahmen der kirchlichen Kollekte. Das Geben vollzog sich hier in der Gemeinschaft, in der alle etwas gaben. Bereits als Kind spendete er in diesem Rahmen und verinnerlichte die Selbstverständlichkeit, im gemeinschaftlichen Rahmen etwas abzugeben.

„Da gibt es doch diese Tütchen im Gottesdienst zu Weihnachten. Da konnte man was rein stecken und dann wirft man das ein, einen höheren Betrag. Da kommt viel Geld zusammen teilweise, da sind etliche tausend Euro zusammen gekommen.“

Die erste eigene Spende außerhalb der Kirche vollzog sich im Familienkontext, wo er und seine drei Geschwister zu Weihnachten beschlossen, anstelle von Geschenken an „Brot für die Welt“ zu spenden. Die Institution Kirche blieb hier, sowohl unter religiösen, als auch unter kulturhistorischen Gesichtspunkten ein zentraler Anknüpfungspunkt, auch beim Spenden. Diese Aktion wurde allerdings nicht wiederholt; das Fehlen der Geschenke ging aus seiner Sicht zu Lasten der weihnachtlichen Stimmung: *„Aber das haben wir dann nicht mehr gemacht, diese Tour, weil es dann so ein langweiliges Weihnachten war. Das kann man dann auch anders machen.“* Der Hinweis *„Da war ich noch frisch verheiratet“* lässt darauf schließen, dass neben diesem Aspekt auch die Ablösung von der Herkunftsfamilie eine Rolle gespielt haben dürfte. Seitdem hat er ein eigenes Spendentableau entwickelt und gibt einmal im Jahr eine größere Summe an je vier Organisationen.

Über drei Organisationen entscheidet er jedes Jahr neu, eine Organisation, das Z-Haus, bekommt jedes Jahr eine feste Summe: *„Also die Behinderten bekommen es immer.“* Das Z-Haus ist eine diakonische Einrichtung, die verschiedene Angebote im Bereich der Behindertenhilfe vorhält. Arnold Durmann spendet direkt für ein Projekt für taubblinde Kinder. Dieses Projekt ist ihm über eigenes Engagement im Rahmen seiner Gemeindegarbeit direkt bekannt. Als „schwächere Glieder“ der Gemeinschaft sind Kinder für ihn besonders zuwendungswürdig, was sich fast übergreifend in seinem Spendentableau niederschlägt. Verstärkt wird dieser Effekt noch, wenn zum Kindsein ein weiterer Bedürftigkeitsaspekt wie z.B. eine starke Behinderung hinzutritt. Die erwartete Unschuld der Betroffenen am eigenen Schicksal führt zu einer starken emotionalen Reaktion und erregt Mitleid:

„Die tun mir so leid. Die Ärmsten der Armen finde ich.“

„Ich hab da gesehen wie die sich mit den Kinder befassen [...] Die auch versucht haben diese Menschen an der Kommunikation teilhaben zu lassen. Früher waren die halt taubblind. Saßen in der Ecke und das war es dann eben. Sagen nichts und

hörten nichts. XY hat sich diesen Menschen eben zugewandt und hat eine Sprache entwickelt, die sie zurückholte ins Leben. Teilnehmen lassen am Leben ... “

Auch gegenüber denjenigen, welche sich um diese Gruppe kümmern, zeigt er Respekt. Hier kommen beide Aspekte zusammen, die wahrgenommene Handlungsweise der Betreuenden erfüllt sein Idealbild einer Gemeinschaft. Aus der Erfüllung und der Bestätigung seiner Wertvorstellung bezieht er emotionale Befriedigung:

„Das find ich so toll, wenn sich Menschen anderen Menschen so intensiv zuwenden, das empfinde ich als Wohl. Das fasziniert mich derart. Einmal finde ich die Menschen gut, die das machen und auf der anderen Seite finde ich auch, das diese Menschen das verdient haben.“

Bei den anderen Organisationen, denen er spendet, handelt es sich um Projekte der lokalen Jugendarbeit und seiner Gemeinde. Sein Vertrauen in diese Institutionen speist sich hier aus seinen direkten familiären und lokalen Bezügen:

„Da wo meine Kinder hingegangen sind. Die sind zwar nicht mehr dabei, die sind ja jetzt auch schon groß, aber einfach, weil ich Jugendarbeit gut finde. Weil das alles auch ehrenamtlich läuft [...] Bei Kirchen läuft es im Prinzip genauso, dass man da Projekte unterstützt, die in der eigenen Gemeinde sind.“

Der Aspekt der Nähe wird von ihm sogar noch unterstrichen, seine Prioritäten sind bewusst im Rahmen „seiner Gemeinschaft“ (s.o.) gesetzt: *„Und ich denke mal irgendwann werden alle mitkriegen, dass nicht nur Projekte außerhalb Deutschlands unterstützungswürdig sind, sondern selbst in Deutschland.“*

Gleichzeitig übernahm er über längere Zeit hinweg eine Patenschaft für ein Mädchen in Uganda. Das Fehlen des persönlichen Kontakts und des damit ermöglichten Einblickes in die Arbeit wird hier durch die starke Konkretisierung und Personalisierung der Verwendungsberichte kompensiert.

„Ich möchte genau wissen, was passiert. Konkreter Fall: Ich habe mal zwei Jahre lang einem Mädchen in Uganda die Ausbildung bezahlt. So eine Spende habe ich auch gemacht. Da weiß man ganz genau, die schreibt einem und sie eine Chance, ihr Abitur abzulegen. Das Beste was man machen kann finde ich. Das sind immer Sachen, wo ich genau weiß, das Geld kommt an.“

Ferner spendete er einmalig für den Wiederaufbau einer Jugendstilkirche. Hinzu kommt stets die Kollekte, in deren Rahmen er quasi automatisch („kein bewusster Vorgang“) jeden Sonntag eine kleinere Summe gibt.

Der kirchliche Bezug bleibt, mal mehr, mal weniger bedeutend, als durchgehender Aspekt bestehen. Die Organisationen, für die er diese feste Jahresspende tätigt, weisen alle zumindest durch eine institutionelle Anbindung eine Verbindung zur evangelischen Kirche auf. Ein politischer Bezug ist kaum zu erkennen; die Spende wird kaum strategisch reflektiert oder als Beitrag zu einem politischen Veränderungsprozess gesehen. Vielmehr ist sie ein Beitrag zum „großen Ganzen“, das aber nicht als solches in Frage gestellt wird. Sein Vertrauen in staatliche Organisationen ist grundsätzlich so hoch, dass es aus seiner eher nicht notwendig ist, mit einer privaten Spende in deren einmal getroffene Entscheidungen einzugreifen:

„Es gibt zum Beispiel sehr viele Privatinitiativen, die irgendwas machen wollen. Die wollen irgendjemanden vielleicht ... Aufenthaltsrecht verschaffen. Ich kenne so einen Fall. Da haben sie Kinder zurückgeholt, die abgeschoben wurden. Gut da könnte ich vielleicht auch noch spenden, auch wenn das rechtmäßig nicht nachvollziehbar ist. Aber wenn der Staat entscheidet ... wir wissen ja alle, dass es unglaublich viele Widerspruchsmöglichkeiten gibt.“

Er zeigt eine relativ hohe Zufriedenheit mit der Quantität des eigenen Mitteleinsatzes:

„Vielleicht dann sogar mehr, wenn die Kinder raus sind. Wenn ich ein bisschen flüssiger bin [...] Ja aber wenn du schon gespendet hast geht das nicht, du kannst ja nicht anderen Leuten noch Geld geben.“

Reden über Spenden sollte man seiner Ansicht nach eigentlich nicht („Mach ich nicht“). Wenn überhaupt sollte dies nur im Rahmen der Vorbildfunktion geschehen und keinesfalls zur persönlichen Profilierung dienen. Er unterstellt denjenigen Menschen, die so handeln, egoistische Motive, was die gute Tat als solche sogar entwerten würde:

„Ja da ist was dran aber man muss aufpassen über was Gutes man redet. Ich finde ... das ist ein weites Feld, Gutes zu tun. Wenn es nützlich ist, sollte man darüber reden. Wenn man sich selber nur hören will, sollte man es lieber lassen. Finde ich ... Das entwertet nämlich das Gute häufig.“

Lediglich im engsten Familienkreis wird über die eigenen Spenden gesprochen. Spenden ist für ihn ein privater Akt. Wenn er als Mandatsträger, d.h. als öffentliche Person, zum Spenden aufgefordert wird, ist ihm dies eher unangenehm. Die Öffentlichkeit, die ein solches Amt mitbringt, zur Akquise zu nutzen, empfindet er sogar als aufdringlich. Damit wird ihm quasi der private Rahmen für eine freiwillige Entscheidung genommen, da über die Öffentlichkeit sozialer Druck auf ihn ausgeübt wird:

„Ach so ... Schüler bekommen viel Geld von mir. Das ist irgendwie ein Reflex bei allen Schülern in Berlin erstmal die Abgeordneten anzuschreiben. Bei allen [...] Dann wird gefordert, so jetzt könnt ihr uns mal privat helfen. Da hast Du nie eine Chance. Da kannst Du nur zahlen. Unterschiedlich. Oder Spendenläufe ... ich finde das ja gut, aber was mich ärgert in dem Sinne ist, dass die Lehrer offenkundig den Kindern sagen, nicht: guckt bei der Nachbarschaft, ob da was zu holen ist, sondern die Politiker, die Abgeordneten anzuschreiben. Rundbrief, zack. Und dann will man natürlich im eigenen Wahlkreis nicht als Einziger, der da stockt, dastehen, also macht man das mit.“

Beim Spenden kommen für Arnold Durmann zusammenfassend folgende Aspekte zum Tragen: Er vereint konservative Kollektivwerte mit dem Bild einer - in Abgrenzung zum DDR-System - leistungsbetonten Gesellschaft. Aus seiner Sicht besteht grundsätzlich eine Pflicht eines jeden, etwas für die Gemeinschaft zu tun. Insbesondere die „Starken“ in der Gesellschaft, zu denen er sich zählt, sollten den Schwachen helfen. So wird das propagierte Wettbewerbsprinzip durch eine soziale Komponente ergänzt, aber gleichzeitig ein Fürsorgeverhältnis zwischen „Starken“ und „Schwachen“ beschrieben, welches die „Schwachen“ eher in einer abhängigen Position verortet. Sein eigenes Spenden sieht er in diesem Zusammenhang, es gehört für ihn zu seiner Rolle als „Starker“ dazu. Sein hohes Vertrauen in die Organisationen, an die er spendet, schöpft er im Wesentlichen aus dem direkten, persönlichen Bezug zur Organisation selbst oder zu deren Arbeit. Insbesondere die kirchliche Anbindung spielt aus seiner Geschichte heraus eine herausgehobene Rolle, aber auch familiäre und lokale Bezüge wirken hier als Anker für die Herausbildung einer stabilen Vertrauensbeziehung.

b) TYP zwei: Der pragmatische Aktivist

Der pragmatische Aktivist sieht seine Spende als Investition in die Zukunft und als Mittel der politischen Einflussnahme, indem er damit eine bestimmte Person oder Gruppe unterstützt, der er sich zugehörig fühlt oder mit der er sich identifizieren kann. Im Gegensatz zum saturierten Spender spielt die eigene materielle Absicherung in seiner Wahrnehmung eine untergeordnetere Rolle. Ausgangspunkt ist eher die wahrgenommene Notwendigkeit des eigenen Handelns. Er ist jüngeren bis mittleren Alters, materiell abgesichert, hat ebenfalls eine aktive, positive Lebenseinstellung und orientiert sich an kollektiven Werten. Auch er sieht wie der Saturierte die staatliche Verantwortung bei der Lösung ausgemachter Missstände im Hintergrund. Seine Eltern haben sich nicht unbedingt engagiert oder gespendet, er selbst hat aber keine materiellen Entbehrungen in seiner Kindheit erleben müssen. Er ist oder war in der Regel auch engagiert und setzt sich auch mit Zeit und Arbeit aktiv für seine Ziele ein. Die Spende ist in diesem Rahmen als Zusatz zum direkten Einsatz und nicht von diesem getrennt zu sehen. Der Spendenzweck und das konkrete Ziel werden in diesem Rahmen eher rational entschieden. Auch wenn das Thema ebenfalls nach emotionalen Kriterien ausgewählt wird, erfolgt der Einsatz der Mittel nach sehr strategisch durchdachten Gesichtspunkten. Gegenüber zu emotionalen Anreizen bei der Spendenwerbung grenzt er sich deutlich ab. Er zeigt ebenfalls hohes Vertrauen in spendensammelnde Organisationen oder zumindest in ganz spezielle Organisationen. Da ein bestimmtes Maß an Vertrauen in eine Organisation für ihn Voraussetzung für eine Spende ist, hat er kaum das Bedürfnis nach einer nachträglichen Kontrolle. Er zeigt ein deutlich flexibleres Spendenverhalten als der Saturierte: Er ist zwar auf bestimmte Grundthemen oder Organisationen festgelegt, behält sich aber immer zumindest ein wenig Flexibilität bei seiner Auswahl vor, um gezielt auf bestimmte Probleme reagieren zu können.

Fallbeispiel: Stefan Schulz

Stefan Schulz ist zum Zeitpunkt des Interviews 41 Jahre alt, hat zwei Kinder und lebt mit seiner Lebensgefährtin in einer Dachgeschosswohnung im Osten Berlins. Er ist promovierter Naturwissenschaftler und arbeitet als Angestellter im wissenschaftlichen Bereich. Über seine derzeitige familiäre Situation, seine Partnerin und seine zwei Kinder, äußerte sich Stefan Schulz im Laufe des Interviews kaum. Vielmehr konzentrieren sich seine Erzählungen recht fokussiert auf die Darstellung bestimmter Aspekte bezüglich seiner Herkunftsfamilie und im Besonderen auf seine eigene Spendentätigkeit und sein - abgeschlossenes - Engagement.

Das Treffen fand in seiner eigenen Wohnung statt. Er hatte bereits per Telefon angekündigt, dass er ein gebrochenes Bein habe und daher zu Hause „rumliege“ und Zeit für „sowas“ hätte. Er lag während des Interviews auf einer Matratze in der Ecke des Raumes und hatte die Arme hinter dem Kopf verschränkt. Die Gelegenheit, mal über sich reden zu können, schien er geradezu zu genießen und als Ablenkung bzw. Unterhaltung zu sehen.

Er kommt aus einem „*katholischen Elternhaus*“ im Rheinland, der Vater war Lehrer, die Mutter Einzelhandelskauffrau. Beide Eltern sangen seit seiner Kindheit im örtlichen Kirchenchor, sein Vater engagierte sich im Rahmen seiner Tätigkeit als Lehrer in entwicklungspolitischen Austauschprojekten an seiner Schule. Das Spenden der Eltern war direkt mit diesen Projekten, für welche sich der Vater engagierte, verknüpft, diese wurden auch auf der finanziellen Ebene unterstützt. Auf Nachfrage bleibt er bei der Beschreibung des elterlichen Engagements eher vage, er wirkt dabei eher desinteressiert und unbeteiligt. Darüber hinaus bewertet er dies als „*nicht ernsthaft*“. Dies begründet er mit der Beschränktheit der Tätigkeiten auf das berufliche Umfeld und das Losgelöst-Sein von bestimmten Institutionen („*gemeinnützigen Vereinen*“, „*sozialen Projekten*“), denen er die Rolle als Träger von Engagement zuschreibt.

Gleich zu Beginn thematisiert er den eigenen und dann den elterlichen Ablösungsprozess von der katholischen Kirche. Dabei steigt er chronologisch rückwärts ein, thematisiert zunächst seine eigene Austrittsmotivation und stellt diese so in den Mittelpunkt. Seinen Kirchenaustritt begründet er formal mit der fehlenden Steuerungsmöglichkeit sowie fehlenden Mitbestimmungsmöglichkeiten. Als Alternative zur Kirchensteuer tritt das Spenden an deren Stelle, um einer von ihm gesehenen moralischen Verpflichtung, etwas Gutes zu tun, weiter nachkommen zu können. Erst im Anschluss thematisiert er die inhaltliche Dimension des Konflikts, indem er beispielhaft darlegt, warum die Gelder von der Kirche seiner Ansicht nach nicht so verwendet werden, wie er sich das vorstellen würde. Kritisiert wird von ihm vor allem, dass „soziale Zwecke“ nur zu einem kleinen Teil durch das Geld gefördert würden und der größte Teil des Geldes nicht wirklich Bedürftigen zu Gute käme. Darüber hinaus wird die Notwendigkeit der Gabe in Frage gestellt: *„Köln ist die reichste Diözese der Welt [...] und da kann ich auch irgendwie keinen Sinn darin sehen, das zu fördern.“*

Im zweiten Schritt wird dann ein von ihm als Kind erlebter grundlegender inhaltlicher Konflikt der Eltern mit der katholischen Kirche sowie über den konkreten Einsatz der Gelder angeführt. Diese hatten sich aufgrund des Lebensgefühls der 68er-Generation von der katholischen Kirche distanziert:

„ ... und die [Eltern] waren früher sehr aktiv, die waren auch im Kirchenchor und sind aber dann, ja haben sich, genau weiß ich das nicht, aber ich glaube, ein wichtiger Grund war tatsächlich auch der Widerspruch zwischen diesem Vertretungsanspruch der Kirche und ihren eigenen Einstellungen, das sind so ein bisschen so 68'er und das passte also gar nicht, diese, diese Vorstellung, ich meine die 60'er Jahre in Westdeutschland waren ja noch sehr stark geprägt durch das kirchliche, und also Pille nehmen, das ging gar nicht und da musste man sich irgendwann entscheiden, auch, ich glaube, das war auch sehr schwierig da auch im Verhältnis

zu ihren Bekannten und Verwandten und haben sich aber dann irgendwann da stark von gelöst ...“

Trotz des intellektuellen Konfliktes vollzogen die Eltern allerdings keinen völligen Bruch mit der Kirche, und Stefan Schulz erfuhr zunächst eine kirchliche Sozialisation. Auffällig ist, dass sich Stefan Schulz hierbei die beschriebenen Sichtweisen immer wieder zu Eigen macht:

„ ... Die [Eltern] waren früher sehr religiös, sind aber auch, haben aber auch schon relativ früh da Distanz zu bekommen, also muss man ja vielleicht auch etwas unterscheiden nach Kirche, aber, gerade in der katholischen Kirche mit dem Papst und Unfehlbarkeit und es ist natürlich für, also ich halte es für sehr schwierig da auf Dauer irgendwie als sagen wir einmal frei denkender Mensch so unproblematischen, unproblematisches Verhältnis zu haben, weil man sich ja quasi, wenn man es wirklich ernst nimmt, sich dem total unterwerfen muss. Und das halte ich also für sehr schwierig.“

Die durch den Ablösungsprozess von der Kirche ausgelösten Veränderungen im familiären Umfeld - die Entscheidung der Eltern stieß bei Verwandten und Freunden eher auf Unverständnis und führte auch hier zu Ablösungsprozessen - hat Stefan Schulz besonders über den Konflikt mit dem Großvater erlebt. Es wird zugleich deutlich, dass er als Kind in dem Ablösungsprozess keine aktive Rolle einnahm und die Entscheidung der Eltern akzeptierte:

„Naja, als dieses, als die sich von der Kirche abgelöst haben [...] und das wurde schon thematisiert, jetzt nicht so ausführlich, es hieß dann, ja das machen wir nicht mehr, es gefällt uns nicht.“

Der Konflikt der Eltern wurde später immer weiter dadurch entschärft, dass sich die Einstellung der Eltern im sozialen Kontext normalisierte und kein soziales Ausschluss-

kriterium mehr darstellte. Mit etwa 13 Jahren - so führt er an - begannen seine ersten eigenen Ablösungsbewegungen von der Kirche, die er als eigene Entscheidung darstellt:

„ ... als dann das Thema Beichte aufkam, da war für mich auch Schluss [...] wo das dann fällig gewesen wäre, da habe ich gedacht, nein, das kommt für mich nicht in Frage, also es war eine Entscheidung, da zu sagen, nein, das ist nichts für mich.“

Er ist in den Konflikt „hineingewachsen“ und hat ihn sich zu Eigen gemacht. Das Streben nach postmodernen Individualwerten hat er in seinen eigenen Wertehorizont fest integriert. Sobald er ihn auch intellektuell begreifen konnte, setzte der eigene aktive Lösungsprozess ein.

In den 80er und 90er Jahren, zu Studienzeiten, engagierte sich Stefan Schulz zunächst eine Zeit lang hochschul- und umweltpolitisch, wobei das hochschulpolitische Engagement nur von kurzer Dauer war. Bei der Beschreibung bleibt er ebenfalls distanziert (*„fand ich zum Teil ganz spannend“*), grenzt sich aber gegenüber den Akteuren, mit denen er dort zu tun hatte, ab:

„Und habe da auch mitgearbeitet bei einer Gruppe und ich habe auch vorher an der Uni auch schon so bei verschiedenen Hochschulgruppen mitgearbeitet, also irgendwie lag mir das auch nie so, weil es hatte immer so bestimmte Typen bei den Hochschulgruppen, so die Totaldynamiker, die immer super hektisch irgend etwas machen wollen und die Leute, die in allem ein Problem sehen und das fand ich zum Teil ganz spannend, aber ich dann auch im Studium irgendwann keine Zeit gehabt, ich war für meine Diplomarbeit lange im Ausland, ich war während meiner Dissertation sehr viel unterwegs, insgesamt fast ein Jahr, so dass also längerfristiges Engagement immer sehr schwierig war bei mir [...] irgendwie lag mir das auch nie so.“

Hier wird die Aktivität seiner damaligen Mitstreiter eher distanziert, sogar mit einem negativen Touch gesehen („Totaldynamiker“, „hektisch“); mit ihnen kann er sich eher nicht identifizieren. Die zeitliche Belastung führte dann schnell zu einem Abbruch des hochschulpolitischen Engagements.

Mehr Anschluss fand Stefan Schulz dann im Verlauf seines Studiums über sein Engagement bei Greenpeace, wo er über seine Studienfächer Geophysik und Meteorologie auch fachlich Schnittstellen sah und wo deswegen aus seiner Sicht mehr Mitwirkungsmöglichkeiten bestanden:

„Ja, ach, wenn man so Anfang 20 ist, und dann war das Umweltthema war für mich schon ganz wichtig. Und ja das war, glaube ich, einfach das Entscheidende. Auch, dass so dieses, dieses Robin-Hood-mäßige ja, dass man irgendwie so Projekte macht, und hier poppt etwas auf und das fand ich schon irgendwie sexy, das hatte etwas. Also, dass man da, das die Leute auch wirklich etwas machen, und dass man das auch sieht. Ich glaube, das braucht man auch irgendwann in einem gewissen Alter, das man sagt, ja die hängen sich da mit irgendwelchen Plakaten an einen Kühlturm und machen da etwas und erzeugen Aufmerksamkeit ...“

Die Phase eigenen Engagements wird als abgeschlossen beschrieben und in der eigenen Entwicklung als Teil einer Lebensphase gesehen, die fast schon romantisierend beschrieben wird („Ja, ach“, „dieses Robin-Hood-mäßige“, „irgendwie sexy, das hatte etwas“). Der Eindruck der eigenen Wirksamkeit und die wahrgenommene Sichtbarkeit des Erfolges des Einsatzes der Greenpeace-Aktivisten stellen den entscheidenden Aspekt für seine positive Einschätzung der Arbeit bei Greenpeace dar. Hier erfährt Stefan Schulz seine politische Sozialisierung, das Thema „Nachhaltigkeit und Umwelt“ wird zu einem, das im weiteren Verlauf seines Lebens immer wieder zum Tragen kommt:

„Und es war ja schon noch so eine Zeit, wo das Thema nur sehr unterschwellig war, ja und, also ich komme ja auch so ein bisschen aus der Ecke, also ich habe Geo-

physik und Meteorologie studiert und das Thema Klimawandel war im Studium damals total wichtig, aber in der Öffentlichkeit noch völlig marginalisiert, und deswegen gab es da schon einen direkten Zugang, wo ich dachte, ja, da ist etwas, wo Du das auch umsetzen kannst.“

Stefan Schulz macht insgesamt einen selbstbewussten und zufriedenen Eindruck. Dieses Bild scheint er immer wieder aktiv zu erzeugen; das Interview wirkt wie eine Selbstpräsentation. Er interpretiert seine eigenen Handlungen und Entscheidungen als Teil eines Selbstverwirklichungsprozesses, indem er sich als aktiver, gestaltender Akteur sieht, der sein eigenes Fortkommen selbst bestimmt. Dies ist verbunden mit der stets wiederholten Betonung postmaterieller, insbesondere emanzipatorischer Werte wie z.B. Freiheit. So grenzt er sich beispielsweise von der katholischen Kirche besonders stark ab, wenn es um den von ihm gesehenen Unterwerfungszwang geht. Speziell in Bezug auf das Thema „Nachhaltigkeit“, welches ihn schon in seinem Studium beschäftigte, betont er seine eigene Innovativität: *„Ich kenne halt viele Leute die hatten vor zehn Jahren halt gelacht, wenn ich gesagt habe, schrauben sie doch eine Energiesparlampe in die Lampe, und heute haben sie umgestellt.“*

Dies spiegelt sich auch in der gleich zu Anfang dargelegten Teilnahmemotivation wider:

„Mein Name ist Stefan Schulz. Ich bin 41 und ich habe zwei Kinder und habe mir eigentlich nie so richtig Gedanken gemacht, warum ich spende. Und deswegen finde ich das eigentlich eine gute Gelegenheit einmal meine Motivation so ein bisschen darzulegen, auch für mich selber, warum und auch in welche Richtung so etwas gehen kann ...“

Stefan Schulz ist von seiner politischen Grundhaltung eher als moderat linksgerichtet einzuordnen. Er positioniert sich mehrfach politisch, bleibt aber in seinen Argumenten meist vage und oberflächlich. Lediglich beim Thema „Nachhaltigkeit“ wird er etwas

differenzierter. Er denkt in globalen Zusammenhängen und bezieht in die Beschreibung von Missständen ganzheitliche Betrachtungsweisen ein:

„Schlechte Bildung führt wiederum dazu, dass die Leute nicht lernen, sich auch um sich selber zu kümmern und dadurch vielleicht auch Dinge tun, die für sie selber ungünstig sind [...] was dazu führt zu Folgen, die global sehr ungünstig sind.“

Demonstrative Gelassenheit und Zufriedenheit bilden Elemente seines stark nach außen projizierten Selbstbildes. Er sieht dabei seinen eigenen Optimismus quasi funktional, gemäß dem Motto „negativ denken ist kontraproduktiv“:

„ ... also ich werde lieber enttäuscht von Leuten als dass ich immer von vornherein denke, ja, das könnte schief gehen, das bringt nichts [...] und wenn man offen auf die Leute zugeht, das funktioniert, ja.“

„Aber das zum Grund zu machen, den Leuten zu misstrauen, halt ich für schlecht. Das bringt nichts. Da kommt man nicht weiter. Macht auch nur schlechte Laune.“

Selbst in der Beschreibung dieser Haltung zeigt sich seine angestrebte Lässigkeit; „schlechte Laune“ als mögliche negative Konsequenz einer aus seiner Sicht falschen Lebenseinstellung drückt seine Ablehnung einer zu großen Ernsthaftigkeit aus, was die Lebenseinstellung anbetrifft.

Über seine finanziellen Spielräume äußert er sich kaum, vielmehr scheint dies in seinen Überlegungen nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Auch in Bezug auf seine Kindheit werden materielle Entbehrungen nicht thematisiert.

Nicht nur finanziell zeigt Stefan Schulz ein hohes Sicherheitsgefühl, auch insgesamt sieht er sich eher wenig bedroht. Seine eigene Verletzbarkeit spielt er herunter; ihm kann nicht wirklich etwas passieren, da ein materieller Verlust für ihn nur als mittelbar problematisch erscheint:

„Und im schlimmsten Fall wird einem halt etwas geklaut, das kann einem hier auch passieren, dass einer in die Wohnung einbricht, das passiert halt, das ist halt doof, ja.“

Engagement kennt Stefan Schulz bereits aus seinem Elternhaus. Etwas gegen Missstände tun zu müssen und nicht darüber hinweg zu sehen: Das hat er als Prinzip verinnerlicht. Auch hier bleibt er allerdings relativ unkonkret auf der Ebene generalisierender Prinzipien:

„ ... wenn ich nicht spende und der andere auch nicht spendet und keiner spendet kommt nichts dabei herum.“

„Man macht das, weil man das Gefühl hat, das es wichtig ist und weil es in bestimmten Bereichen auch absolut notwendig ist.“

„Da ist es schon wichtig, dass man da einfach daran bleibt. Und dass die Leute sich nicht davon abwenden, sondern sich damit beschäftigen.“

„Gutes tun“ ist für Stefan Schulz zwar ein Teil seines Lebensgefühls, es gehört dazu, wird aber nur beschränkt reflektiert. Die oberflächliche Wahrnehmung von Missständen ist für ihn obligatorisch; eine weitergehende Notwendigkeit der Beschäftigung mit diesen wird aber nicht gesehen.

Die thematischen Spendenschwerpunkte der Eltern, Kirche und Entwicklungszusammenarbeit, hat er nicht übernommen. An deren Stelle tritt sein Interesse an umweltpolitischen Themen. Seine emotionale Bindung an das Nachhaltigkeits-/Umweltthema ist deutlich stärker und direkter als beim Thema „Armutsbekämpfung“. Diese emotionale Prioritätensetzung steht im Widerspruch zu verinnerlichten Wertvorstellungen, nach denen für einen „guten Menschen“ die Bekämpfung der Armut an erster Stelle stehen muss. Dies führt ihn in einen Prioritätenkonflikt. Er versucht dies damit aufzulösen, dass er beide Aspekte in einen „globalen“ Kontext rückt und sie so untrennbar zu zwei Seiten desselben Problems vereint: *„Also Armut, das Problem der Umwelt liegt mir aber auch sehr am*

Herzen, wobei völlig klar ist, dass das nicht gelöst wird, ohne dass man andere Probleme löst.“

Um der von ihm gesehenen „*Verpflichtung*“, etwas „*Gutes*“ zu tun, gerecht bleiben zu können, wenn auch anders als die Eltern, tritt das Spenden an die Stelle von Engagement und Kirchensteuer. Mit dem Austritt aus der Kirche wandelt er die Kirchensteuer in eine Spende an andere Organisationen um und passt die Gabe so an seine Bedürfnisse an. Hier thematisiert er nochmals die bei der Kirche aus seiner Sicht fehlenden Möglichkeiten, mitbestimmen zu können, wo das Geld eingesetzt wird:

„ ... und habe aber schon irgendwie so die Verpflichtung auch gesehen, o.k. ich bis jetzt meine Kirchensteuer bezahlt und dass ich eben das, was ich als Kirchensteuer bezahle, eben auch für meiner Meinung nach sinnvolle Projekte dann eben auch benutzt haben möchte, aber wo ich selber das auch steuern kann. Ja, da kommen wir vielleicht auch schon auf die erste, ja in die erste Richtung hinein, dass ich mir damals gesagt habe, o.k., Kirchensteuer die ist ja quasi immer abgezogen worden von meinem Gehalt, das heißt, das war schon weg, ist im Geiste quasi weg, ich möchte aber selber dabei mitreden, was mit dem Geld gemacht wird, ja. Und habe mir deswegen auch überlegt, in welchen Bereichen ich dann eben spende oder Geld hingebe.“

Seine eigene materielle Sicherheit steht als möglicherweise zu erwägender Aspekt eher im Hintergrund; sie wird kaum im Zusammenhang mit Spenden thematisiert. Er „*leistet*“ sich den Einsatz seiner Mittel im Rahmen der für ihn wichtigen Ziele einfach und empfindet diese „*Investition*“ - auch für sich bezogen - als sinnvoll.

„ ... seit 30 Jahren wissen wir, dass wir an dem Thema arbeiten müssen und nur wenn die Preise hochgehen, tun wir irgendwas [...] wir alle stöhnen hier über die hohen Energiepreise und im Moment sieht keiner, dass das ein riesiger Vorteil ist.“

Vielmehr spielt auch hier der „globale Ansatz“ eine Rolle. Stefan Schulz sieht sich als Teil der westlichen Industriegesellschaft, die den ärmeren Regionen gegenüber eine gewisse Verantwortung hat. Bei seinen Beschreibungen verwendet er hier stets die „wir“-Form: *„Ja wir haben ja schon so viel gespart.“* In seiner Analyse bleibt er aber auch hier auf der Ebene generalisierender Konstrukte, aus denen sich sein Weltbild zusammensetzt.

Konkreter Auslöser für die eigene Spendenaktivität ist die subjektiv wahrgenommene Notwendigkeit, selbst zu handeln. Dabei muss wahrzunehmendes Leid in seinem direkten Sichtfeld erscheinen und für ihn aus seiner Perspektive erkennbar sein. Dies erzeugt bei Stefan Schulz eine mittelbare Betroffenheit.

Auch hier bleibt er allerdings eher distanziert; die Erkenntnis, dass es anderen schlechter geht, reicht ihm aus; eine tiefere Auseinandersetzung erfolgt nicht. Seine Spende selbst dient dazu, eine vorhandene Lücke zu schließen:

„ ... und da heißt es, ok wir brauchen für den Fall, weiß ich nicht, uns fehlt, wir haben eine Deckungslücke von der und der Summe und da brauchen wir jetzt konkrete Spenden ...“

Stefan Schulz spendet im Wesentlichen regelmäßig für drei Organisationen:

Greenpeace

Nachdem Stefan Schulz sein Engagement bei Greenpeace nicht mehr weiterführen konnte, trat die Spende als Ersatz an dessen Stelle. Das von ihm gegebene Geld dient dazu, anderen Menschen die gemeinnützige Arbeit zu ermöglichen, die er selbst nicht mehr machen kann.

„ ... wenn ich es nicht selber tun kann, wenn ich keine Zeit habe, delegiere ich es ein bisschen und kaufe mich sozusagen ein bisschen frei, also da ist schon noch so ein bisschen dieses, ja so dieser, dieser kirchliche Gedanke schon noch so ein bisschen dahinter ...“

Er passt sein Wirken so in der Form in seinen Lebensplan ein. Die kontinuierliche Aufrechterhaltung eines Engagements ließ sich mit seinem Berufsleben nicht länger vereinen, führte immer wieder zu Zeitkonflikten und mündete letztlich im Abbruch des Engagements. Mit seiner Spende möchte er sowohl den Wegfall seiner Zeitspende kompensieren als auch die weitere Verbundenheit zu Greenpeace demonstrieren. Spende und Zeit- bzw. Know-How-Spende, werden als zwei gleichwertige Formen der Unterstützung gesehen. Einem schlechten Gewissen wegen der Aufgabe der Mitarbeit wird so vorgebeugt.

„Das war vielleicht dann auch so ein Punkt, wo ich dachte, o.k. ich kann es quasi outsourcen, nein, also, schon die Lust, irgend etwas zu fördern, aber eben die Schwierigkeit, sich selber auch da einzubringen dann auf Dauer, ja.“

Die T-Stiftung

Die T-Stiftung ist eine thematisch breit aufgestellte Stiftung mit ökologischer Grundausrichtung, welche verschiedene Projekte auf Vorschlag oder Antrag eines oder mehrerer Stifter finanziell unterstützt, von denen diese sich eine bestimmte (kommunal-)politische und möglichst richtungsweisende „*Hebelwirkung*“ versprechen. Das Stiftungsvermögen wird zum einen durch viele einzelne Zustiftungen zusammengesetzt, die laufende Arbeit kann zum anderen durch Spenden unterstützt werden. Die Auswahl und Art der Förderung wird durch Stifter und Spender über einen Rat mitbestimmt. Hierbei haben die Stifter mehr Mitbestimmungsrechte als die Spender. Stefan Schulz und seine Lebensgefährtin geben beide regelmäßig Geld an die Stiftung; sie als Stifterin, er als Spender. Dass die Stiftung keinen engeren inhaltlichen Themenschwerpunkt hat, kommt ihm eher entgegen. Der für ihn wichtige Nachhaltigkeitsaspekt ist als generelles Förderungsprinzip verankert; die fehlende thematische Festlegung passt sich gut in seine globale Grundhaltung ein, er sieht bei der T-Stiftung „*die ganze Bandbreite vertreten*“. In letzter Konsequenz ist der Grad seiner Auseinandersetzung mit dem direkten Geschäft der Stiftung

eher niedrig; es reicht ihm aus zu wissen, dass die Stiftung in seinem Sinne handelt und dass es die Möglichkeit gibt, sich einzubringen, auch wenn er dies nicht nutzt: „... *ich weiß gar nicht mehr welche Organisation gefördert wurde.*“

Spenden ist hier für Stefan Schulz eine Möglichkeit der politischen Einflussnahme. Er sieht sich in der Verantwortung, etwas für die Dinge zu tun, die er für relevant und veränderungswürdig hält. Sich herauszuhalten, würde analog zum mehrfach angeführten Idealbild „Protestkultur“ bedeuten, dass sich ansonsten diejenigen durchsetzen könnten, die andere Ziele verfolgen. Hier verfällt er bei der Beschreibung dieses Prinzips in ein alternativ-linkes Vokabular, „*Anti*“, „*Protest*“ „*gegen die Mehrheit*“ und „*nachhaltig*“ sollen die Veränderungen sein. Auch hier bedient die T-Stiftung seine Bedürfnisse mit dem Versprechen einer effektiven politischen Steuerung mit hohem Output:

„Wenn man nichts tut, regiert die Mehrheit. Aber wenn man das was die Mehrheit macht einem nicht wirklich gefällt, man muss sich irgendwie engagieren, um eine Wirkung zu erzielen. Auch wenn es nicht immer funktioniert.“

Hier wird deutlich, dass Stefan Schulz sich in einer - hier nicht näher definierten – Minderheitenposition sieht, wobei der Begriff „Minderheit“ bei ihm positiv besetzt ist.

Deutsches Kinderhilfswerk

Über seine eigenen Kinder erfuhr Stefan Schulz von der Armut anderer Kinder und Familien. Die direkte Sichtbarkeit des Leides in einem für ihn wichtigen Wahrnehmungsfeld, dem Umfeld seiner Kinder, führt zu einem Vergleich mit den eigenen materiellen Verhältnissen:

„... wir haben zwei Kinder, zwei kleine Kinder, und da bekommt man schon ein bisschen mit, wenn man auf den Spielplätzen ist, also gerade auch, wenn man herüber geht, in den Bezirk Y [...] und wie schwierig es auch für viele Familien ist bestimmte Sachen zu schaffen.“

Dies diente als emotionaler Anlass für eine Spende ganz allgemein zugunsten der Belange bedürftiger Kinder und Familien. Um eine passende Organisation zu finden, recherchierte er im Internet und kam über das Spendensiegel des DZI zum Deutschen Kinderhilfswerk. Die durch das Siegel implizierte Seriosität führte bei ihm, zusammen mit der Ausrichtung der Organisation auf diejenigen Hilfeempfänger, die er im Auge hatte - Schulkinder aus unterprivilegierten Familien in Berlin - zu einer ausreichenden emotionalen Stimmigkeit:

„ ... ich habe mich also bei den Organisationen, wo ich spende, die schaue ich mir schon immer so ein bisschen an, es gibt ja auch dieses, dieser Spenden-TÜV, aber noch so eine andere (I: das DZI, das Spendensiegel), genau, wo man sich anschauen kann, was wird an Projekten gemacht, wie ist der, das Verhältnis von Administrationsquote zu tatsächlichem finanziellen Einsatz und so etwas, und dann blieb das irgendwie übrig in dem Bereich, wo ich gedacht habe, o.k., das passt ... “

Darüber hinaus spendet er noch in kleinerem Umfang unregelmäßig an verschiedene Organisationen aus dem Bereich Entwicklungszusammenarbeit: *„ ... und dann gibt es aber auch immer so Sachen wo ich wo ich auch schon einmal etwas spende und in einem Jahr nicht.“* Sein Grundstock an Organisationen, für die er regelmäßig spendet, hat sich über die Jahre sukzessive erweitert: *„ ... ich habe das schon sehr verbreitert.“* Abgesehen von den drei Hauptorganisationen verfährt er dabei jedoch flexibel, so dass er je nach Bedarf seine Auswahl variieren kann. Einen roten Faden zwischen seinen Projekten gibt es nicht; jede Spendenaktivität hat ihren eigenen Anlass und ihre eigene Entstehungsgeschichte. Eine übergreifende strategische Betrachtung gibt es daher zwar nicht, aber dafür setzt er die Mittel im Einzelnen gezielt nach bestimmten Kriterien ein. Es spielt keine Rolle, ob die Hilfe Menschen aus seiner direkten Umgebung oder außerhalb seines Umfeldes zu Gute kommt. Er bleibt auch hier abstrakt und schließt grundsätzlich nichts als Spendenzweck aus. Er gibt an, selbst für die Kirche zu spenden, sofern das Geld an ein Projekt geht, was für ihn „passt“.

Als Nichtspendengründe werden von ihm vor allem Missbrauch oder Ineffektivität im Umgang mit den von ihm gegebenen Spenden genannt:

„ ... weil da etwas schief gelaufen ist [...] hat da einer etwas in die eigene Tasche gesteckt [...] ist jetzt die Verwaltungsquote auf einmal gigantisch hochgegangen [...] haben die sich im Vorstand gigantische Gehälter geleistet.“

Spenden für eine direkte Versorgung mit Hilfsgütern lehnt er ab, da dies nicht mit seinem Nachhaltigkeits- und Effektivitätsgedanken vereinbar ist:

„ ... also auch Spenden jetzt für Nahrungsmittel, mache ich auch, aber sehr selten, weil ich immer denke, naja, das ist immer nur ein Tropfen auf den heißen Stein, aber es setzt nicht am richtigen Punkt an.“

Auch hier stellt sich aber eine gewisse Ambivalenz ein, da diese Haltung im Widerspruch zum Barmherzigkeitsgedanken steht, direkte Hilfe zu leisten, wenn etwas fehlt: *„Wobei man sich natürlich auch fragt, ja was bringt das wenn die Leute länger leben, wenn sie trotzdem nichts zu fressen haben?“* Da er dies nicht intellektuell auflösen kann, spendet er zusätzlich für Hilfsorganisationen, die Soforthilfe leisten.

Stefan Schulz weicht insofern vom Prototypen des Aktivisten ab, als er sich nicht explizit gegen emotionale Anreize in der Spendenwerbung abgrenzt. Diese werden allerdings überhaupt nicht thematisiert; sie scheinen in seinen Erwägungen grundsätzlich keine Rolle zu spielen.

Sofern die für ihn ausreichende Stimmigkeit erreicht ist, stellt sich bei Stefan gegenüber den ausgewählten Organisationen ein Gefühl des Vertrauens ein. Da er *„delegieren“* möchte, ist sein Bedürfnis, nach der Gabe noch direkt an der Verteilung der Gelder beteiligt zu sein, eher gering. Sein Mitbestimmungsbedürfnis erstreckt sich also nur auf die Spendenentscheidung als solche. Die Möglichkeit der Mitbestimmung ist ein entscheidendes Kriterium zu Herstellung der benötigten Stimmigkeit. So werden beispielsweise die

bei der T-Stiftung vorhandenen Mitbestimmungsinstrumente durch ihn nicht aus-geschöpft; Informationsangebote der Organisationen werden zwar betont als notwendig angeführt, in der Praxis aber ebenfalls nicht genutzt.

Die subjektiv empfundene Seriosität und im Speziellen die Effektivität im Umgang mit den Mitteln spielen bei ihm eine wichtige Rolle, wobei sein tatsächliches Kontrollbedürfnis eher gering ausgeprägt ist. Die benötigten Informationen sollen möglichst in kurzer und präziser Form dargestellt und beschaffbar sein, um auch den Prozess der Spendenentscheidung effektiv gestalten zu können: *„Es muss auch nicht immer unheimlich viel Papier sein, die bei solchen Sachen immer produziert werden.“* Auch hier genügt ihm anschließend die Möglichkeit, sich tiefer gehende Informationen bei Bedarf beschaffen zu können.

„ ... man bekommt zum Teil ja auch die Jahresberichte im Internet, die man einsehen kann, da kann man ja versuchen, das nachzuvollziehen. Also ich habe da, muss ich ganz ehrlich sagen, ich tue das nicht immer konkret, aber ich möchte zumindest die Möglichkeit haben, nachzuschauen, was mit meinem Geld passiert, jetzt nicht konkret mit den paar hundert Euro, aber was machen die damit? Wo ist das gelandet?“

Er ist mit einer gelegentlichen Information in Kurzform und eigentlich schon mit der bloßen Zusendung zufrieden:

„ ... also man bekommt jetzt dadurch nicht auch Tonnen an Material und wird immer wieder aufgefordert, sondern ab und zu mal ein Schreiben, 1-2 Seiten über die wesentlichen Projekte und das finde ich dann auch in Ordnung.“

Nach dem Greenpeace-Vorbild zeigt er eine starke Aktionsorientierung: Er wünscht sich für die von ihm unterstützten Projekte, *„dass die Leute auch wirklich etwas machen und das man das auch sieht“*. Wichtig sind ihm eine subjektive Erfahrbarkeit des zu erzielenden

Erfolges sowie eine geradezu plakative Wirkung der Projekte und Aktionen, für die er sich früher engagiert hat und denen er heute spendet:

„ ... wobei ganz klar ist, es werden vor allem Projekte gefördert, die eine Hebelwirkung haben, eine starke, oder wo man eine sich erhofft. Wo man also mit relativ wenig Aufwand an bestimmten Punkten dann eine große Signalwirkung erzeugen kann.“

Er unterteilt seine Spendenmittel auch unter dem Gesichtspunkt subjektiv erfahrbarer Effektivität, mit einem kleinen Input einen möglichst großen (nachhaltigen) Output erreichen zu wollen. Die T-Stiftung passt sich optimal in dieses Schema ein, da hier auf Basis eines breiten Themenspektrums mit ökologischer Grundausrichtung genau diese Aktionsorientierung zum Tragen kommt. Sich selbst sieht er dabei weniger als handelnder Akteur, er beschränkt sich mehr auf eine kommunikative Rolle. Sein Interesse an eigenem Engagement scheint allgemein beschränkt, es muss vielmehr das Gefühl zum Tragen kommen, dass diejenigen, die für „seine“ Organisationen arbeiten, etwas bewegen. Er selbst möchte vielmehr „mitreden“, am Prozess partizipativ beteiligt sein; er möchte den Eindruck haben, diese beeinflussen zu können, ohne sie direkt mit umsetzen zu müssen: *„Ich glaube, dass ich weiß, dass bestimmte Dinge oder an bestimmten Dingen etwas geändert werden müsste und darüber rede ich.“* Hierbei grenzt er sich allerdings von einer zu stark missionarischen Ausrichtung ab:

„Jetzt muss ich nicht sagen, hier du musst das und das machen, sondern für bestimmte Problembereiche Bewusstsein zu schaffen. Und einfach, dass die Leute selber sehen, ob sie etwas machen, oder nicht. Also ich habe schon den Anspruch auch sagen zu können, also erstens habe ich davon gewusst, was läuft und ich habe, will auch zumindest das Gefühl haben, ein bisschen etwas getan zu haben. Also ich bin jetzt nicht der Typ, der sich eine Farm kauft und aussteigt und sein eigenes Ding

dreht, das ist einfach, passt nicht zu mir. Dann mache ich es lieber auf die andere Art.“

Ein bestimmtes Maß an Aktion reicht aus, um einen Befriedigungszustand auszulösen, das Maß ist dabei emotional bestimmt („Gefühl“).

Zusammenfassend kommen folgende Aspekte beim Spenden zum Tragen: Stefan Schulz hat bereits durch seine Eltern verinnerlicht, dass man etwas verändern soll. Er sieht sich selbst in einer Rolle als gestaltender Akteur, der - ausgerichtet an postmodernen Werten - zielgerichtet Geld, Zeit oder Know-How spendet, um bestimmte Prozesse zu beeinflussen. Aus diesem Lebensgefühl heraus spendet er, wobei ihm die Möglichkeit der konkreten Mitbestimmung über das eingesetzte Geld ausreicht; tatsächlich erfolgt in der Regel keine weitergehende Auseinandersetzung oder Einmischung. Die Spende dient als Investition in die Zukunft, ihr kommt eine explizit politisch-gestalterische Bedeutung zu. Geld zu spenden, ist darüber hinaus eine Kompensation seines früheren Engagements, welches wegen eines Zeitkonfliktes nicht aufrecht erhalten konnte.

c) TYP drei: Der Kompensierende

Dieser Typ kompensiert mit seiner Spendenhandlung (bzw. seinem Engagement) eine negative bzw. pessimistische Grundhaltung. Er hat zwar ein eher pessimistisches oder ambivalentes Welt- und Menschenbild, schreibt seiner Spende aber eine hohe Wirksamkeit und sich selbst eine hohe Einflussmöglichkeit zu. Dies steht in Verbindung mit Enttäuschungen oder geht mit als negativ erlebten Ereignissen in der eigenen Lebensgeschichte einher. Sein Motto könnte sein: „Wenn ich nichts tue, tut keiner etwas.“ Seine Eltern haben weder gespendet noch sich engagiert; seine Kindheit war von materiellen Entbehrungen geprägt. Der Kompensierende ist dadurch gekennzeichnet, dass er sich von Spendern deutlich abgrenzt, die situativ und in Reaktion auf emotionale Anreize spenden. Um etwas verändern zu können, empfiehlt sich aus seiner Sicht ein strategischer und zielgerichteter Einsatz der eigenen Ressourcen. Seine Spende ist Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer bestimmten, aus seiner Sicht unterstützenswerten Gruppe. Seine Spendenaktivität ist inhaltlich konsistent, aber nicht unbedingt kontinuierlich. Je nach eigener Lage und eigenen Prioritäten behält er es sich vor, die von ihm bereitgestellten Mittel auch anders zu verteilen. Neben dem Spenden versucht er auch im Berufsleben ideale Ziele zu verwirklichen.

Fallbeispiel: Dieter Wentze

Dieter Wentze ist zum Zeitpunkt des Interviews 75 Jahre alt und lebt in einer Kleinstadt in Sachsen-Anhalt. Bis zu seiner Pensionierung Ende der 90er Jahre war er Lehrer und stellvertretender Schulleiter am örtlichen Gymnasium. Er engagiert sich auch über seine Pensionierung hinaus an dieser Schule, an deren strukturellen Erneuerung er nach der Wende als Lehrer und später als Engagierter mitwirkte; ferner engagiert er sich in zahlreichen Vereinen.

Das Interview fand in einem Café statt, der Nebengeräuschpegel war zeitweilig recht hoch. Die Atmosphäre war während des Interviews eher distanziert, aber freundlich. Er schien kein übermäßiges Interesse an den Hintergründen der Befragung zu haben, gab sich schnell mit den Minimalinformationen zufrieden und ging dann gleich, ohne Fragen zu stellen, zum Interview über. Dieter Wentze erschien generell etwas unsicher, bisweilen ein wenig unkonzentriert. Er schweifete im Interview oft ab und beantwortete die Fragen häufig nicht direkt, sondern schien eher von seinen eigenen Erlebnissen und Projekten erzählen zu wollen, über die er offensichtlich gerne spricht. Er betonte mehrmals, dass man ihn „ja schließlich einfach reden“ ließe und er deshalb etwas ausführlicher antwortet. Nach dem Interview verabschiedete er sich fast fluchtartig. Er schaute mich während des Interviews kaum direkt an, sondern bei Erinnerungen nach links und sonst meist auf das Tonbandgerät. In seiner Körperhaltung war er erst sehr bequem nach hinten gelehnt, mit offenen Armen, später stützte er sich nach vorne auf dem Tisch auf.

Dieter Wentze kommt ursprünglich aus einem kleinen Ort in der Lausitz; alle seine vier Großeltern waren Sorben. Der Vater war bis zum Krieg Bauunternehmer, der aber mit dem Krieg seinen Betrieb verlor („Dann kam ja bald der Krieg. Und dann ist alles natürlich vorbei gewesen“), so dass er mit seinem Vater auf den Landwirtschaftsbetrieb seines Großvaters bei der Kleinstadt zog, in der er jetzt wohnt. Da der Vater chronisch krank war, arbeitete er bis nach seinem Studium in der Landwirtschaft mit, von deren Erträgen sie sich über eine längere Zeit selbst versorgten, und pflegte den Vater. Trotz der geschilderten Entbehrungen zieht er ein relativ positives Resümee:

„Zu der Zeit musste man zusehen, dass man nicht verhungert. Unsere Landwirtschaft war Wald allerdings, von dem man sich nicht ernähren konnte und im Prinzip hatten wir 12 Hektar aber die waren fast alle vor dem Krieg verpachtet und wir haben vielleicht noch zwei oder drei Hektar selber bewirtschaftet und von

denen haben wir uns ernährt. Und das war schon ein großer Vorzug gegenüber der Bevölkerung, denn gerade in den Ostgebieten, die furchtbar verheert worden sind ... “

Spenden und Engagement spielten in der Familie keine Rolle, da die Sorge um die eigene Existenz dafür keinen Raum ließ.

Nach seinem Studium wurde er Lehrer, er blieb weiterhin in der Kleinstadt wohnen. Bis neun Jahre vor der Wende arbeitete er an der lokalen Schule und bemühte sich zunächst, sich auch über den Unterricht hinaus in der Schule einzubringen. Diese Ambitionen wurden bald durch das System gebremst; er musste seine Arbeitsstelle bei der Schule zunächst aufgeben, da er „*nicht konform genug*“ war. Nachdem er einige Zeit lang verschiedene Tätigkeiten ausübte, arbeitete er die letzten Jahre vor der Wende im EDV-Bereich in der Verwaltung. Bis er diese Stelle bekam, hatte er zunächst große Schwierigkeiten, beruflich Fuß zu fassen. Als er dann die Verwaltungsstelle innehatte, zog er sich zunächst ins Privatleben und auf die fachliche Arbeit zurück.

Mit dem Ende der DDR begann Dieter Wentze, sich zu engagieren. Schon vor dem offiziellen Zusammenbruch des Systems brachte er sich bei einer Umweltgruppe ein. Danach fing er an, sich in vielen lokalen Projekten zu engagieren oder diese selbst zu initiieren. Sein Engagement entwickelte sich quasi explosiv; nach seinem längeren Rückzug bot die neue Situation neue Möglichkeiten, sich für seine Ziele einzusetzen und alte Ambitionen zu verwirklichen. Der Einstieg in alle längerfristigen Projekte erfolgte kurz nach der Wende; er engagiert sich dort bis heute kontinuierlich.

Er kehrte auch auf eigene Initiative hin an seine Schule zurück und wurde beruflich offiziell rehabilitiert. Mit dem Wiedereinstieg in die Lehrertätigkeit wurden bei ihm auch die alten pädagogischen Ambitionen wieder geweckt, und er wirkte am Wiederaufbau seines Gymnasiums schon zu Berufszeiten aktiv mit:

„Aber da er [der neue Rektor] seine Schule noch abwickeln musste, habe ich dieses Gymnasium in Stadt C erst einmal aufgebaut, personell, vom Äußeren her und dann auch ein bisschen strukturell. Das lief dann sehr erfolgreich weiter bis zum Ende, bis zu meinem 65. Lebensjahr. Seitdem bin ich dort ehrenamtlich tätig.“

Kommunalpolitisches Engagement

Wenige Jahre vor der Wende trat Dieter Wentze in die damals noch illegale Vorläuferorganisation einer Partei ein, in der er sich nach der Wende weiter als Amts- und kommunaler Mandatsträger engagierte. Dies war für ihn die erste Gelegenheit, seine politischen Ziele einzubringen und umzusetzen: *„Nein, da brauchte mich niemand anzusprechen. Natürlich haben sich die ersten drei auf einem finsternen Flur zusammengefunden.“*

Umweltzentrum

Ebenfalls kurz nach der Wende engagierte er sich für den Aufbau eines Umweltzentrums. Neben der engeren, ökologischen Zielsetzung ging es bei diesem Projekt um die Sanierung eines historischen Gebäudes, in dem das Zentrum seinen Sitz haben sollte. Er organisierte und leitete die Gründungsveranstaltung und war über viele Jahre im Vorstand. Später war er dort ehrenamtlicher Spendensammler.

Kirchbauverein/kulturelles Engagement

Dieter Wentze ist Mitbegründer eines Vereins zum Erhalt und Wiederaufbau der Ruine einer im zweiten Weltkrieg zerstörten Kirche in seinem Wohnort. Der Verein sammelt Spenden und managt den mittlerweile erfolgten Wiederaufbau des Gebäudes. Hier engagierte er sich durchgängig; wobei er nicht direkt für den Verein spendete. Er unterstützte das Projekt durch Zeit, fachliches Know-How und Sachmittel. Im Vordergrund stehen für ihn (kunst-)historische Aspekte. Der religiöse Aspekt steht deutlich im Hintergrund, sein Engagement ging nicht von einem kirchlichen Engagement oder dem

Eingebundensein in eine Gemeinde aus: *„Man darf das nicht so eng sehen, dass das ne Kirche ist.“*

Darüber hinaus hat Dieter Wentze die historische Erinnerungsschrift für sein Heimatdorf verfasst, welches dem Braunkohletagebau weichen musste.

Immer wieder betont Dieter Wentze im Laufe des Interviews die Eigeninitiative, mit der er an die verschiedenen Projekte herangegangen ist. Die „Dinge selbst in die Hand zu nehmen“ und nicht passiv gegenüber den Problemen im eigenen Umfeld zu verharren, fordert er auch von seinen Mitmenschen ein. Er entrüstete sich mehrfach während des Interviews über Probleme, die aus seiner Sicht dadurch entstanden sind, dass die Menschen sich diesen nicht aktiv zuwenden. Dies führt er auf die „Dämlichkeit“ bzw. „Dummheit“ der Mehrheit der Menschen zurück, die nicht in der Lage seien, die sie betreffenden Probleme wahrzunehmen und etwas dagegen zu tun, und die zu „faul“ seien, sich dazu in die Lage zu versetzen.

„Auch große Verbrechen werden einfach dadurch möglich, dass die Deutschen so dämlich sind [...] wie wir die Deutsche Einheit verwirklicht haben, war meiner Meinung nach eine Katastrophe und keine Heldentat [...] das hätte anders laufen müssen.“

„ ... die so genannte Politikverdrossenheit, die nicht nur durch die Politiker, sondern auch durch die Medien über uns gezüchtet wird. Da sind dieselben Leute stolz darauf, dass sie den Politikern mal zeigen konnten, was eine Harke ist und gingen nicht zur Wahl [...] Ich hab dann zu denen gesagt: Ihr seid so dämlich, dass ihr es nicht mal merkt, was ihr gemacht habt. Ihr habt euch selbst in den Hintern getreten. Alles was wir wollen ... kommt dann kaum noch zur Sprache. Denn da haben wir keine Chancen uns da irgendwie ein Gehör zu verschaffen. Das ist das. Dämlichkeit, die nicht mal in der Lage ist, die eigenen Vorteile wahrzunehmen.“

Er bezeichnet sich explizit als Individualist und betont individualistische Werte. Dies speist sich aus einer grundsätzlichen Skepsis gegenüber der Masse („*Massenpsychosen*“), von der man sich abheben sollte. Er plädiert im Zweifelsfall dafür, immer selbst Position zu beziehen und sich nicht anzupassen. Als Pädagoge sieht bzw. sah er seine Hauptaufgabe darin, die Schüler zur Individualität und zum selbstständigen Denken zu erziehen. Er möchte sie in die Lage versetzen, sich der Mehrheit zu widersetzen, mit deren Position man sich generell skeptisch auseinandersetzen sollte. Dies nennt er eine „*innere Widersetzlichkeit*“:

„An eine Raucheraktion kann ich mich da gut erinnern. Ich war damals in der elften Klasse, da rauchten von zehn Jungs fast alle. Die Mädchen rauchten damals auch, aber die Jungs vor allem und die wollten mich zum Rauchen verleiten. Das wird der Grund gewesen sein. Ich hab von jeher, auch noch heute, eine innere Widersetzlichkeit. Wenn die Masse das mag, dann muss es erst recht auf den Prüfstand. Das kann ich da nicht mitmachen.“

Er identifiziert sich mit der jugendlichen Oppositionshaltung seiner Schüler und sieht diese als Anknüpfungspunkt für seine pädagogischen Bestrebungen. „Gemeinschaft“ ist für ihn eine Zusammensetzung von Einzelnen, die durch eine solche Oppositionshaltung etwas erreichen können. Diese wird für ihn zum zentralen Lebensprinzip und zu einem roten Faden, der sich durch sein Leben zieht. Allerdings wird auch dies im weiteren Verlauf wieder relativiert, insofern er einräumt, dass „*große Nachteile*“ damit verbunden sein können. Diese hätten auch ihn dazu bewegen können, sich in bestimmten Fällen der Masse anzupassen.

„ ... ich muss das immer für mich entscheiden und muss sagen, wenn ich dadurch sehr große Nachteile habe, dann lass ich mich auch von der Allgemeinheit beeindrucken.“

Sein Postulat, sich direkt und persönlich mit den Oberen anzulegen und diese herauszufordern, wird anhand von konkreten Beispielen nach der Wende untermauert:

„Ich hab mich selber mit dem Ministerpräsidenten über eine Stunde herumgestritten auf der Straße. Da haben wir direkt eine Straßenblockade gemacht. Der musste immer durch Stadt C, wenn er auf die Arbeit wollte.“

Er teilt die Menschen in drei Gruppen ein, was die Lebensorientierung anbetrifft. Für die erste Gruppe ist aus seiner Sicht Religion das sinnstiftende Element. Eine zweite Gruppe bilden für ihn die materiell Orientierten, die auf die Vermehrung ihres Besitzes abzielen, um ihr Ansehen, ihre Macht oder ihren Status zu verbessern. Die dritte und letzte Gruppe, zu der er sich selber zählt, sind diejenigen, die etwas für die Gemeinschaft tun:

„ ... der Sinn des Lebens besteht eigentlich darin, dass man überhaupt mal etwas tut. Die eine Tätigkeit darin besteht, dass es positive Effekte auf die Umwelt hat. Da muss man nicht nur die Bäume und die Tiere meinen, sondern die um einen liegende Gesellschaft. Meint den Nachbar.“

Für ihn ist es moralische Verpflichtung, etwas für den anderen und die Gemeinschaft zu tun. Implizit schwingt hier immer wieder auch ein positives Selbstbild mit, wonach er zu „den Guten“ gehört.

In Abgrenzung zu einer großen Gruppe von Mitmenschen bezeichnet er sich selbst als „Menschenverächter“ und formuliert in diesem Zusammenhang ein sehr negatives Menschenbild. Speziell die durch die Wende ermöglichten individuellen Freiheiten und damit verbundenen Chancen wurden aus seiner Sicht zu Lasten der Gemeinschaft nicht genutzt und sind Ursache für aktuelle Probleme. Diese Sichtweise ist mit einer großen Wut auf die „Mehrheit“ verbunden. Seine Enttäuschung ist insgesamt sehr stark mit der Wende verknüpft, auch wenn er zu DDR-Zeiten durch das System eher benachteiligt war.

Entscheidend ist für ihn nicht, dass etwa damals etwas besser gewesen wäre, sondern dass die Entwicklung nach der Wende nicht seinen Hoffnungen und Erwartungen entsprach:

„Erst nach der Wende wurde ich allmählich zum Menschenverächter, weil ich gesehen habe, dass die Menschen nicht mehr mussten. Früher musste man doch ein bisschen mehr als man jetzt muss. Ich meine nicht, dass hier alle Zuchthaus erlebt haben in der DDR, aber es war schon so. Es wurde viel gedacht für einen, das war man gewöhnt. Jetzt ist dieser Zwang teilweise weg. Der ist durch andere ersetzt worden, aber insgesamt gibt es eine individuelle Freiheit. Da muss ich sagen, dass wie diese Freiheit besonders nach der Wende gebraucht wurde, da wurde ich ein bisschen zum Menschenverächter und musste mich oft zusammenreißen, damit man das nicht merkt.“

Hinzu kommen persönliche Enttäuschungen wie z.B. das Unterliegen gegen einen jüngeren Konkurrenten aus dem Westen, bei der Bewerbung um den Rektorenposten an seiner Schule:

„ ... aber es war dann noch ein Konkurrent da und dem hatte ich entscheidende Nachteile. Ich war zehn Jahre älter, war ein Ossi und außerdem war er auch noch Doktor. Und so war klar, dass ich sein Stellvertreter wurde und er wurde Rektor.“

Er schwankt zwischen einer - absolut gesehen - materiellen Zufriedenheit (er betont sogar seine materielle Privilegierung gegenüber der Mehrheit) und einer relativen Unzufriedenheit, wobei er den Lehrer aus Westdeutschland anführt, die in der gleichen Position mehr verdient als er.

„Ich hab mich eher gewundert, dass mein Gehalt dann zwar immer noch nicht ganz das Westniveau hatte. Ich war erst im letzten Monat meines beruflichen Daseins genau das Gehalt eines Oberstudiendirektors aus einem Gymnasium der Westbundesländer, der da stellvertretender Direktor war.“

Auf der anderen Seite grenzt er sich gegenüber einer auf materielle Werte ausgerichteten Lebenseinstellung ab und macht deutlich, dass es ihm als Mitarbeiter im öffentlichen Dienst - absolut gesehen - finanziell nicht schlecht gehe. Er formuliert sogar Unverständnis darüber, dass sich Kollegen über die eigene materielle Lage beschwerten:

„Der hatte die Einstellung, dass man nie genug kriegt. Und diese Einstellung, dass man nie genug kriegt, die hatte sich, so vermute ich, in Deutschland ziemlich verbreitet. Wenn ich höre, dass die Beamten als melkende Kühe missbraucht worden sind. Hab ich kein Verständnis.“

Bei dieser Ambivalenz zwischen absoluter und relativer Zufriedenheit kommen zwei Aspekte zum Tragen: Auf der einen Seite die Enttäuschung über die Entwicklung Ostdeutschlands nach der Wende und auf der anderen Seite die allgemeinen, antimaterialistischen Wertvorstellungen.

Auf der privaten Ebene begegnet er diesem Problem durch Selektion; er gibt an, sehr stark darauf zu achten, mit wem er befreundet sein möchte und mit wem nicht. Starkes Vertrauen drückt er gegenüber seinen ehrenamtlichen Mitstreitern aus. Hier spielt die Identifikation mit diesen eine entscheidende Rolle, er betrachtet sie als „Seinesgleichen“ und kann darüber ein Vertrauensverhältnis herstellen: *„Aus meiner eigenen Linie glaub ich schon. Ich weiß es nicht, aber ich vermute es. Das sind ganz Tatkräftige [...] sie sind tüchtig, ja.“*

Vertrauen wird von ihm insgesamt immer nur in Bezug auf konkrete Personen oder Gruppen ausgedrückt, während er sein Misstrauen eher generalisiert zum Ausdruck bringt. Die negative Einstellung zu seinen Mitmenschen möchte er allerdings lieber verbergen, da er nicht als „Menschenverächter“ gesehen werden will. Er zeigt ein hohes Mitteilungsbedürfnis bzgl. seines Engagements und seiner beruflichen Aktivitäten. Er ist sichtbar stolz auf das von ihm Erreichte und hat keine Schwierigkeiten, darüber zu reden und seinen Stolz zum Ausdruck zu bringen.

„Und da haben wir dafür gesorgt, dass beispielsweise Ansprüche der Stadt auf dieses Objekt aufgegeben worden sind. Weil wir sie mit unserem Konzept überzeugen konnten ... das heißt, wir sind heute noch Träger. Ich habe die Gründungsveranstaltung geleitet. Ich habe mich vom Vorstand zum Manager und Geldbeschaffer wählen lassen. Wir sind sehr erfolgreich. Wir haben seither, seit über zehn Jahren sechs Festangestellte da, was in Bundesland A, wo ich herkomme, einmalig ist. Also sechs Festangestellte bei privaten Anstellern.“

Er legt dezidiert auf direkte Steuerungsmöglichkeiten bei seinen Projekten Wert. Er möchte „die Fäden in der Hand halten“, damit genau der Effekt erzielt werden kann, den er sich davon verspricht. Er betont darüber hinaus immer wieder seine herausragende Rolle im jeweiligen Geschehen. Er sieht sich in dieser Macher-Rolle und stellt die Erfolge in den Vordergrund, die er und die Gruppen, mit denen er sich für etwas eingesetzt hat, erzielen konnten.

Er hat genaue Vorstellungen und darauf basierende Zielsetzungen, die er umsetzen möchte. Seine Aktivitäten sind darauf ausgelegt, Bleibendes zu schaffen und Ergebnisse zu produzieren, die nachhaltig wirken. Er will diese auch nach außen tragen. Aus der öffentlichen Wahrnehmung zieht er Bestätigung für sich selbst aber auch gegenüber Zweiflern. Die Ergebnisse seines Wirkens müssen für ihn fassbar und quantifizierbar sein.

Dieter Wentze gibt offen an, dass er sich engagiert, weil er sich davon persönliche Vorteile verspricht. Diese sieht er neben dem „Spaß an der Sache“ auch im gesundheitlichen Bereich in der Kompensation von altersbedingten Einschränkungen. Sein Engagement ist „Motor“ für sein Selbstbewusstsein. Den Sinn des Lebens sieht er darin, etwas aktiv für die Gemeinschaft zu tun, und er grenzt sich deutlich gegen eine auf Religion oder materiellen Besitz gerichtete Lebensorientierung ab. In seinem Engagement findet er eine „innere Befriedigung“ und geht ihnen aus seiner Sicht in letzter Konsequenz auch in seinem eigenen Interesse nach.

„Und das tut man, wenn man ganz konsequent denkt, vielleicht doch für sich aber man braucht ja doch die innere Befriedigung. So ist das.“

„Das macht man Spaßes halber, das heißt, man hat Gewinn davon.“

„Ja also man hat erstmal einen Gewinn an Zufriedenheit und ich denke der wird sich sogar in den physischen Bereich mit erstrecken. Ich denke immer: Wenn man so unzufrieden ist kann man auch wesentlich leichter krank werden. Wer psychisch stabil ist, hat keine Minderwertigkeitskomplexe. Der Sinn des Lebens bleibt erhalten und Depressionen, die immer mehr zunehmen. Ich hab die nicht! Das wird ja eine Volkskrankheit allmählich.“

Sogar ein direkter Nutzen aus seinem Engagement wird betont: *„Und auch wieder aus Eigennutz, weil ich dadurch einen Ausweis habe und somit in die Zone 1 komme, wo sonst ‚Betreten verboten‘ ist.“* Er grenzt sich damit auch implizit gegen „Gutmenschen“ ab: Er möchte nicht als Altruist gesehen werden, aber auch nicht als „Fiesling“. Gegenüber beiden Extremen grenzt er sich immer wieder ab und positioniert sich gezielt in der Mittelposition. Auf die Wahrnehmung seiner Person durch andere scheint er stark bedacht zu sein, auch wenn er gerade den Darstellungsaspekt bei Spenden und Engagement deutlich ablehnt. Für ihn kann die positive Außenwirkung nur automatisch mit einer „guten Tat“ einhergehen und nicht deren Zweck sein. Er zeigt gleichzeitig aber ein hohes Mitteilungsbedürfnis bezüglich seiner Errungenschaften. Hier legt er offensichtlich doch auf eine positive Außenwahrnehmung wert und führt positive Rückmeldungen bzgl. der Ergebnisse seiner Aktivitäten mehrfach an, denn aus diesen speist sich sein Stolz.

Daraus ergibt sich ein Dilemma: Auf der einen Seite zeigt er eine große Freude an seinen Erfolgen und möchte auch kein anonymer Wohltäter sein, d.h., seine Erfolge speisen sein Selbstbewusstsein und er hat das Bedürfnis, dies nach außen zu tragen. Die positive Wahrnehmung darf sich aus seiner Sicht nur aus der „guten Tat“ selber herleiten und nicht intendiert sein. Auf der anderen Seite bemüht er sich, den Eindruck zu vermeiden, er

engagiere sich des Ansehens wegen, und er grenzt sich gegenüber denjenigen ab, denen er diese Intention unterstellt. Um dies zu verdeutlichen, untermalt er seine Ausführungen mit konkreten Beispielen aus seiner Arbeit, um zu verdeutlichen, dass er nicht zu dieser Gruppe gehört.

„Wenn es neben der reinen Spende die Sache auch noch fördert, dann sollte man sehr viel darüber reden [...] Aber wenn es der eigenen Darstellung, der eigenen Person dient, dann ist es wertlos.“

Dieter Wentze ist in einer ländlichen Umgebung aufgewachsen und beschreibt seit seiner frühesten Kindheit eine große Naturverbundenheit. Diese ist Teil auch seiner Erinnerungen an seine Jugendzeit, in der er nicht nur in der elterlichen Landwirtschaft mitarbeiten musste, sondern von sich aus ein hohes Interesse an Naturphänomenen entwickelte und dies in seiner Freizeit im Garten und im Wald ausleben konnte.

„Ich stamme ja, wie gesagt, vom Lande. Wir hatten ein Riesengrundstück. Ein hektargroßes Haus- und Gartengrundstück und da habe ich aus Spaß Experimente gemacht. Ich weiß noch, wenn ich Spargel stechen gehen sollte, dann war daneben ein riesiger Haufen Waldameisen, der drei Seiten vom Wald eingeschlossen war. Da hab ich Spargelstechen vergessen und diesen Ameisenhaufen studiert. Oder ich habe in den Gemüsegarten meiner Mutter eine Reihe Süßkirschschößlinge gepflanzt und als die dann so kniehoch war, habe ich sie veredelt mit den besten Kirscharten meiner ganzen Nachbarschaft und meine Mutter hat dann jahrelang verlangt, dass ich die Bäume da raus nehme [...] und so was mache ich jetzt noch. Als der Halbbauer beobachte ich Pflanzen im Biosphärenreservat.“

Bis heute pflegt er seinen eigenen Garten, auf den er sehr stolz ist, und betreibt Naturbeobachtung. Hier kommt nicht nur Ökologie, sondern auch der Heimataspekt zum Tragen.

Sein erstes Engagement noch vor der Wende war die Mitarbeit in einer neugegründeten Partei, der er nach eigener Aussage aus Eigeninitiative beitrug. Als Schwerpunktthema seines weiteren Engagements zieht sich das Naturthema im weiteren Verlauf als Leitmotiv durch. Dies schlägt sich interessanterweise kaum im Spendenverhalten nieder; in seinem Hauptspendentableau befinden sich ausschließlich humanitäre Organisationen.

Er grenzt sich deutlich gegenüber zu großer Macht Einzelner über andere ab. Er formuliert auf der einen Seite seine Freude daran, sich im politischen Streit durchzusetzen und eine Auseinandersetzung zu führen, da dies für das Erreichen von bestimmten Zielen, die er verfolgt, notwendig sei. Auf der anderen Seite möchte er keine „Macht über andere ausüben“ und nicht über eine große Anzahl von Menschen bestimmen, die sich dann nach seinen Entscheidungen richten sollen. Er löst dieses Dilemma insofern auf, als sich seine Aktivitäten auf einen lokal begrenzten Rahmen bezogen hätten und deswegen nur eine kleine Anzahl von Menschen betroffen gewesen wäre.

„Wenn ich natürlich im Landtag bin oder im Bundestag artet das in Macht aus über andere. Weil das unter Umständen, was ich da durchsetze Zehntausende oder Hunderttausende richten. Und die müssen dann danach leben, was ihnen vorgegeben wird. Und das ist eigentlich anders, wenn man noch mal zurück geht zum Kreistag oder Stadtrat, das ist die Stadtgestaltung oder Abwassergebührenverordnung. Was ist das denn dann? Eigentlich nur ein bisschen kleiner, aber genau dasselbe [...] Naja, einfach die Quantität der Wirkung für. Das ist ja eigentlich ein qualitativer Unterschied, ob ich jemandem eine Gebührensatzung überstülpe oder ob ich eben irgendwann ein Bundesgesetz regional setze, nach dem sich eben alle richten müssen.“

Dieses theoretische Hilfskonstrukt kann das Dilemma allerdings nicht völlig auflösen, da er den grundsätzlichen Widerspruch von politisch-repräsentativem Entscheiden und dem Ablehnen von Macht über Andere nur emotional, aber nicht logisch rational auflösen kann.

Obwohl er auch großen Organisationen vergleichbare Probleme zuschreibt („*repressive Lenkung*“), spendet er an diese.

Auffällig ist auch die Vielfältigkeit seiner Tätigkeiten. Thematische Schwerpunkte sind Ökologie oder Kultur bzw. Kulturgeschichte. Verbindende Klammern über allen seinen Aktivitäten sind zum einen das Bewahrende (Erhalt des kulturellen Erbes und der Natur) und zum anderen der lokale Aspekt. Seine Aktivitäten sind alle auf seine Heimatstadt bzw. seinen Herkunftsort bezogen und finden direkt dort statt.

Bis zur Wende spielte Spenden für ihn überhaupt keine Rolle; war als Handlungsoption gar nicht vorhanden, da aus seiner Sicht der Staat bis dato den sozialen Bereich ausreichend finanziert habe. Als die westlichen Spendenorganisation nach der Wende auch im Osten aktiv werden, reagiert er zunächst überfordert und mit Misstrauen:

„Natürlich habe ich nach der Wende, als dieser ganze Begriffskomplex auf uns zu kam: Förderprogramm, Verwendungsnachweise und was es da alles gab und dann Spenden. Nicht der allgemeine Begriff zu Anfang des 20. Jahrhunderts: Wohltätigkeit, sondern das war ein ganz Konkretes. Da gab es Organisationen, die lebten nur von und für Spenden und das kam erstmal auf uns zu. Und da habe ich im Rahmen meiner Möglichkeiten erstmal ein paar ausgesucht [...] Aber dann, was mich dabei immer noch ärgert, dass diese Einrichtungen in irgendeiner Weise meine Adresse weitergegeben haben, so dass ich von vielleicht 50 spendensammelnden Instituten und Vereinen Spendenbitten kriege. Mein Postkasten ist regelrecht überschwemmt von dem Zeug. Und das habe ich natürlich nicht gut gefunden. Man kann das auch nicht machen.“

Dieter Wentze entscheidet sich für einige wenige Organisationen, für die er kontinuierlich spendet: *„Da hat man dann eben auch den Schrott und muss suchen nach dem, was vernünftig ist gucken und 20 Prozent kann man in den Skat drücken.“* Die bereits geschilderte Skepsis gegenüber Massenbewegungen äußert sich auch im geschilderten

Vertrauen gegenüber gemeinnützigen Organisationen. Er gibt an, kleinere Organisationen zu bevorzugen, was sich aber nicht im Spendenverhalten niederschlägt. Für die Projekte, bei denen er sich engagiert, spendet er nicht direkt, trägt aber anfallende Kosten z.T. selbst, was er als indirekte Spende auffasst. Er sieht Geld- und Zeitspenden als Einheit und bezeichnet Geldspenden als „*mein materielles Engagement*“. Umgekehrt sieht er seinen Einsatz als etwas, was indirekt auch einen materiellen Wert innehat: „*Aber es gibt ja auch sonst so viel Geldwertes, was Spenden gleichkommt.*“ Auch sein Engagement sieht er nicht nur in der Arbeit in den Vereinen und in der Politik, sondern in allen Teilen seines Lebens, sowohl (vor der Pensionierung) im Beruf als auch im Privaten.

Seine eigenen Veränderungsmöglichkeiten durch Geldspenden sieht er im Vergleich zu denen durch sein Engagement als eher begrenzt an. Er bezweifelt, dass das Geld in vollem Umfang bei den Bedürftigen ankommt. Da sich dies seiner Kontrolle entzieht, ist er gegenüber seinen Einflussmöglichkeiten eher skeptisch eingestellt. Er sieht das Dilemma globaler Einflussmöglichkeiten des Einzelnen, der aus seiner Wahrnehmung heraus eher nur lokal direkt etwas bewirken kann. Beim Engagement schätzt er die Veränderungsmöglichkeiten allerdings umso größer ein. Nichtsdestotrotz spendet er regelmäßig größere Summen Geld an internationale Hilfsorganisationen: Die Welthungerhilfe, die Albert-Schweitzer-Kinderdörfer und das UNICEF-Kinderhilfswerk. Der Skandal um die Organisation ist für ihn kein Grund, seine Spende einzustellen. Im Gegenteil, er erwartet durch die Aufklärung eine größere Sicherheit, dass UNICEF die Spenden in Zukunft verantwortlicher verwendet. Von spontanen Gelegenheitsspenden grenzt er sich ab und plädiert für eine überlegtere Verteilung der eigenen Spenden: „*Die Spenden beziehen sich bei mir nicht nur auf das Ereignis, dass man das Portemonnaie aufmacht und was rein tut.*“ Sein eigenes Spendenverhalten hat er in diesem Sinne rationalisiert und angepasst, um die beste Wirkung zu erzielen:

„Das habe ich jedes Jahr immer zu Anfang, weil das von der Psyche her nahe liegt, vor Weihnachten, was gespendet und später habe ich gesagt, ja Weihnachten kriegen sie Spenden und das ganze Jahr über nix. Dann bin ich dazu übergegangen, immer so Mitte des Jahres, ab Mai oder Juni, bekommen die drei Einrichtungen immer was.“

Zusammenfassend kommen folgende Aspekte beim Spenden zum Tragen: Dieter Wentze sieht sich in einer Macher-Rolle, in der er die Probleme angeht, welche aus seiner Sicht von der Mehrheit der Menschen mangels Willen und Fähigkeiten nicht gelöst werden. Aufgrund seiner persönlichen Enttäuschungen hat er ein sehr negatives Bild vom Gros seiner Mitmenschen. Er grenzt sich gegenüber dieser „dummen“ Masse ab und sieht sich im Gegensatz dazu als Individualist. Er zählt sich implizit zu den „Guten“ in der Gesellschaft, die im Gegensatz zu anderen, die an Status oder Ähnlichem interessiert sind, etwas für das Gemeinwohl tun. Auf der anderen Seite möchte er von der Außenwelt aber nicht als so „gewollt gut“ wahrgenommen werden, da aus seiner Sicht zu eindeutiges Gutmenschentum negativ belegt ist. Während er sich mit einem hohen Zeitumfang in vielfältigen, kleineren und lokalen Projekten über lange Zeit engagiert, ist sein Spendentableau eher auf etablierte, größere Organisationen ausgerichtet. Aber auch diese Auswahl ist durch ihn bewusst auf die maximale Wirkung hin rationalisiert worden. Er spendet dort, wo er persönlich nichts ausrichten kann, und engagiert sich durch Arbeitskraft und Know-How dort, wo es ihm tatsächlich möglich ist. Das übergreifende Leitmotiv „Naturverbundenheit“, welches sich stark beim Engagement niederschlägt, kommt beim Spenden nicht zum Tragen.

d) TYP vier: Der Emotionale

Der emotionale Situationsspende spendet, einfach formuliert, „aus dem Bauch heraus“: Spenden gehört zwar grundsätzlich für ihn „dazu“, d.h., er spendet, weil es aus seiner Sicht alle anderen machen, aber er entwickelt kein eigenes, bewusstes Konzept, wo er sein Geld einsetzen möchte. Spenden ist bei ihm Teil subjektiv empfundener „Normalität“. Er geht davon aus, dass „Gutes zu tun“ von außen von ihm erwartet würde - sein Spenden ist teilweise extrinsisch motiviert.

Mit seiner Spende reagiert er auf emotionale Anreize (z.B. Schreckensbilder), wenn sich in der für ihn zeitlich und thematisch passenden Situation etwas ergibt. So befriedigt er sein Bedürfnis, etwas von seinem subjektiv empfundenen Glück abzugeben. Dabei spielen aktuelle persönliche Ereignisse, die in seinem Privatleben relevant sind und ihn emotional berühren, als Auslöser und Verstärker eine wichtige Rolle. Er hat eine positive, wenn auch nicht zwangsläufig aktive, Lebenseinstellung; er ist zufrieden, sowohl mit der eigenen aktuellen, materiellen Lage als auch im Rückblick auf seine Kindheit. Seine Eltern haben sich nicht unbedingt engagiert oder gespendet. Gemeinnützige Organisationen genießen bei ihm generell ein hohes Vertrauen; sie werden eher nicht in Frage gestellt. Er verbindet mit seiner Spende eine Rückgabeerwartung, wenn auch auf einer indirekten oder gar transzendenten Ebene („Wenn ich Gutes tue, dann werde ich dafür irgendwann belohnt“). Dies ist aber nicht als strategische Überlegung zu verstehen, sondern eher als Investition in das eigene Grundvertrauen, in einer Notsituation von anderen Menschen oder einer höheren Macht aufgefangen zu werden. Seine Spendenaktivität ist diskontinuierlich und thematisch nicht gebunden, er weist kaum Kontrollbedürfnisse gegenüber spendensammelnden Organisationen auf.

Fallbeispiel: Jonas Picado

Jonas Picado ist zur Zeit des Interviews 36 Jahre alt, verheiratet und hat zwei kleine Kinder. Er lebt mit seiner Familie im Osten Berlins und arbeitet als Angestellter in einer kleinen Firma.

Er macht insgesamt einen eher unsicheren Eindruck. Die Atmosphäre während des Interviews, welches in einem Nebenraum eines Cafés stattfand, war freundlich, aber ein wenig distanziert. Er wirkte insgesamt recht nervös, sprach sehr schnell und wiederholte sich an Stellen und bei Themen, bei dem ihm das Reden besondere Schwierigkeiten zu bereiten schien. Er konnte kaum ruhig auf seinem Stuhl sitzen, dabei wechselte er oft die Blickrichtung. Ich hatte den Eindruck, dass ihm die Fragen, die ins Private gingen, für ihn unangenehm waren. Er meinte im Anschluss an das Interview, dies seien „Sachen“, über die er sonst nicht reden würde, und dass das Gesprächsthema für ihn ungewohnt gewesen sei. Als Teilnahmemotivation führte er nur kurz Neugier auf die Art der Fragen an, die ihm gestellt würden. Wir saßen uns direkt gegenüber, in der Mitte stand ein Tisch. Als er von der Geburt seiner Kinder erzählte, hatte ich den Eindruck, dass dies für ihn eine sehr emotionale Angelegenheit war. Das Interview ging nichtsdestotrotz insgesamt ziemlich schnell, er antwortete konzentriert und gebündelt.

Er wuchs mit einem weiteren Bruder bei seiner Mutter in Westberlin auf. Der Vater, der ursprünglich aus Zentralamerika kam, verließ die Familie, als Jonas sechs Jahre alt war. Seitdem hat er seinen Vater nicht mehr gesehen.

„Ach so ja na ich bin ich bin direkt hier in Berlin geboren halt ja mein mein Nachnamen habe ich von meinem Vater, der kommt aus Land XY ursprünglich, den habe ich aber schon seit fast dreißig Jahren nicht mehr gesehen also insofern ich bin selber bin bin gebürtiger Deutscher bin hier in Berlin aufgewachsen eigent= oder ursprünglich im Westteil von Berlin halt.“

Mit der Bezeichnung als „*gebürtiger Deutscher*“ weist er darauf hin, dass er sich auch als mit der Herkunft seines Vaters identifiziert, auch wenn ihm außer dem Namen nicht mehr viel von diesem Teil seiner Identität geblieben ist. Seine Ausführungen zu seiner Kindheit bleiben eher knapp, auf den Identitätsaspekt geht er im weiteren Verlauf kaum noch direkt ein.

Jonas' Kindheit war aufgrund der finanziell schwierigen Lage der alleinerziehenden Mutter von Entbehrungen geprägt. Die Mutter war nicht engagiert, der eigene Existenzkampf der Familie ließ für Spenden keinen Raum.

In seiner Schul- und Studienzeiten begann Jonas, sich politisch zu engagieren. Er verbucht dies als abgeschlossene Phase, sein Engagement betrachtet er als Teil seiner politischen Identitätssuche:

„ ... in meiner Sturm und Drang Zeit, wie ich immer sage ... “

„ ... kurz bei den Jusos reingeschnuppert ... “

„ ... versucht bei der Bezirks= bei der bei bei Bezirksverordneten=fraktion vom Bezirk XY ... “

„ ... hatte dann später auch mal Glück bei Partei XY ... “

Der Rückblick auf die eigenen Aktivitäten bleibt eher vage und passiv, deren Besonderheit wird heruntergespielt:

„ ... und ansonsten na ich sage mal von wegen das das was jeder mehr oder weniger während seiner Schulzeit irgendwie gemacht hat, wie an irgendwelchen Demonstrationen beteiligt, in der Schülerversammlung mitgemacht und so weiter, also den ganzen Kram, den man quasi als als Abiturient irgendwie macht [...] ich glaube da ist nichts Außergewöhnliches dabei.“

Jonas war jeweils zeitlich begrenzt in verschiedenen politischen Organisationen aktiv, blieb aber bei keiner auf Dauer. Er hat für sich den Schluss gezogen, dass ihm die Art von Arbeit

in politischen Gremien grundsätzlich nicht liege und seine Erwartungen diesbezüglich nicht erfüllt werden konnten.

„ ... also ich glaube ich bin ein Mensch der der der mit mit Parteiorganisationen einfach nicht klar kommt, das ist nicht meine Welt, das ist nicht meine komme ich nicht also das ist mit zu zu zu eingefahren zu zu ... ja zu zu das ist mit zu zu hierarchisch, das ist da geht es mir zu sehr um Taktik zu wenig um tatsächliche Inhalte.“

Schließlich brach er sein Engagement ganz ab. Ungefähr zur selben Zeit tätigte er seine erste Spende, nachdem er auf der Straße von einer Organisation angesprochen wurde, die sich für die Räumung von Minen in Kriegsgebieten einsetzt. Die von ihm so empfundene Einzigartigkeit des Spendenziels sprach ihn sofort an:

„Das war die Sache an und für sich, das war also das das hatte irgendwie Klick gemacht das war nicht irgendwie das war nicht für den Tierschutz, sondern das das war nicht das, was man immer gehört hatte, sondern es was tatsächlich diese diese Geschichte das sind da geht es in erster Linie darum, dass dass Menschen, die die in ihrem Heimatland leben möchten halt, dass die auch dort leben können und nur dann leben können wenn es eben minenfrei ist und das hatte mich überzeugt davon da denen denen wirklich auch regelmäßig Geld zu bezahlen dafür dass ich gedacht hatte das ist das ist eine wirklich gute Sache, also davon war ich dann einfach überzeugt.“

„ ... ich glaube das war das einzige Mal, dass so so jemand auf der Straße wirklich Glück hatte.“

Der spontane Reiz löst bei Jonas Picado sofort eine Spendenentscheidung aus. Eine rationale Abwägung der Spendenentscheidung findet kaum statt, impulsiv lässt er sich auf den Reiz ein: *„ ... das das hatte irgendwie Klick gemacht“, „ ... also davon war ich dann einfach überzeugt“.*

Aber auch die regelmäßige Spende für die Minenräumorganisation wird nicht über längere Zeit aufrecht erhalten. Der Abbruch wird als passiver Vorgang geschildert, er wechselt in die indirekte Rede und versucht erkennbar dem Gegenstand auszuweichen: „ ... *es ist bisschen bisschen unglücklich gelaufen*“, „ ... *durch einen Kontenwechsel ist jetzt diese regelmäßige Zahlung ausgeblieben*“. Das hierdurch bedingte schlechte Gewissen führte allerdings bislang nicht zur Wiederaufnahme der Spendentätigkeit; vielmehr versucht er, dies durch die Erklärung der reinen Intention und seiner fortbestehenden Bereitschaft zu kompensieren:

„ ... und im Endeffekt muss ich bloß das Ganze wieder einrichten und werde das dann auch weiter zahlen also das ist schon schon ein Sache, die ich ja die mir wichtig ist.“

Durchgängig durch das ganze Interview verharnt Jonas in einer passiven, nahezu phlegmatischen Haltung. Er deutet die Geschehnisse in seinem Leben kaum als Resultate eigenen Strebens, vielmehr erscheint ihm alles „einfach so“ zu passieren, was die folgende Aussage exemplarisch deutlich macht: „ ... *und dann eben hier hängengeblieben quasi, wohne jetzt halt in Bezirk X*“. Allerdings bezieht er daraus keine Opferhaltung oder negative Sichtweise; die nicht erfolgende Übernahme von Verantwortung für den Verlauf seines Lebens ist vielmehr Teil seiner Persönlichkeit.

Auffällig ist, dass er trotz der Tatsache, dass er durch seinen Vater verlassen wurde und trotz materieller Entbehrungen, die u.a. zum Abbruch des Studiums führten, für sich eine positive Lebensbilanz zieht.

„Ich hatte einmal also direkt aus direkter Betroffenheit nicht also ich bin das das halt die Geschichte, die ich die ich eben auch von erklärt habe ich bin auch wenn meine Mutter alleinerziehend war und auch wenn es sicherlich nicht nicht immer einfach war und auch wenn ich mein Studium zum Beispiel abbrechen musste, weil ich halt weil es finanziell nicht mehr gereicht hat, ist das jetzt ist das nicht so, weil

ich mich beklagen würde, ganz im Gegenteil ich glaube, dass es mir sehr gut geht und und immer schon sehr gut gegangen ist und deshalb gibt es ich habe nie das Gefühl habt, dass ich irgendwo ja dass dass dass dass ich irgendwo betroffener wäre.“

Zu Beginn des Interviews kam Jonas Picado gleich auf seinen Beruf und seine Familie zu sprechen, die das Zentrum seines derzeitigen Lebens bilden: Insbesondere die eigene Familie ist Kompensation für die emotionalen und materiellen Entbehrungen der Kindheit. Die Firma ist ebenfalls eine wichtige Identifikationsbasis; sobald er von dieser erzählt, verfällt er sofort in die „wir“-Form.

Dies löst bei Jonas ein großes Dankbarkeitsgefühl aus, da er auch hier die Ursache weniger bei sich selbst sieht, als vielmehr positiven Ereignisse - dem „Glück“ - zuschreibt. Diesem auch im Weiteren eher abstrakten Konstrukt - „Glück“ -, welches ihm die guten Dinge in seinem Leben gebracht habe, stellt er die erwähnten Entbehrungen entgegen. Im Saldo zieht er eine deutlich positive Bilanz. Daraus resultiert u.a. auch ein starkes Bedürfnis, sein Glück mit denjenigen zu teilen, denen weniger davon widerfuhr. Dies spiegelt sich in fast allen seinen Spendenaktivitäten wider.

Auch wenn es um die Einschätzung der Wirksamkeit des eigenen Tuns geht, versucht Jonas Picado eine positive Sicht aufrecht zu erhalten. Er erreicht dies, indem er das Einzelschicksal zum möglichen Ausgangspunkt für weitere positive Veränderungen macht. Der Einzelne kann dabei zu größeren Veränderungen anstoßen. Es geht darum, die eigene Machtlosigkeit zu überwinden oder zumindest zu begrenzen und etwas zu bewegen:

„Ich weigere mich zu glauben, dass der Einzelne völlig machtlos ist, das wäre Resignation, ich glaube das ist auch ein Stück weit wäre das eine Schutzbehauptung, ein Stück weit auch Feigheit ja der Einzelne kann was tun, er kann zum Beispiel spenden, er kann sich einzeln engagieren, weil ich glaube nicht, dass es um die Menschen geht, denen man nicht helfen kann, sondern es geht um die Menschen,

denen dann geholfen wird tatsächlich [...] auch wenn das nur wenig sind dann sind es es sind doch einzelne Schicksale, das sind einzelne Menschen, denen er geholfen hat und ich glaube und wie gesagt an dem Punkte an dem Punkt muss man sagen, doch der Einzelne kann was bewegen und dazu kommt halt ja sowas kann auch eine Kettenreaktion auslösen.“

Er möchte lieber begrenzt etwas bewirken, als aufgrund der Erkenntnis über die prinzipielle Begrenztheit des menschlichen Tuns zu resignieren. Entscheidend ist für ihn das, was man erreicht hat - nicht das, was man nicht erreichen kann. Menschen, die sich über sein eigenes Maß hinaus in diesem Sinne engagieren, bewundert er:

„ ... wie gesagt Menschen die die die tatsächlich jetzt ihre Zeit oder oder dann auch ihr Leben sozusagen anderen Leuten widmen, bewundere ich ein Stück weit, das ist schon eine tolle Sache und diese Leute zeigen, dass man was verändern also dass dass man anderen Menschen helfen kann, ob man damit Veränderungen hervorruft, das steht auf einem ganz anderen Blatt.“

Für ihn zählt bereits die „gute“ Intention, etwas bewirken zu wollen. Dies ist für ihn per se positiv, auch losgelöst vom Erfolg des Handelns. In diesem Sinne hat er auch ein positives Menschenbild. Für seine Bewertung zählt nicht unbedingt der Output, sondern die gute Absicht. Eine Bewertung des eigenen Engagements bleibt in diesem Zusammenhang allerdings aus.

Die Notwendigkeit, etwas zu tun, ergibt sich für Jonas aus der ganz konkreten Situation heraus. Die konkrete, aktuelle Hilfsbedürftigkeit stellt für ihn eine Verpflichtung zum Handeln dar. Dabei bezieht er wieder eine zweckoptimistische Position; entscheidend ist für ihn nicht, zu überlegen, warum man helfen sollte, sondern warum nicht. Das folgende Beispiel ist wie alle anderen von ihm angeführten aus dem Alltagsleben gegriffen, betont wird auch hier die Kleinheit der Situation:

„ ... ich hatte dann einen Obdachlosen gesehen, der erzählte, dass er Gottseidank jetzt wieder einen Platz zum Schlafen hat, dass er zuletzt auf einer H-Straße war und er hatte auch relativ dünne Klamotten an und ich hatte die Idee gehabt, ich hatte einen Freund abgeholt an dem Tag, wir wollten dann noch weggehen und er hatte die Idee gehabt, Mensch, lass uns doch einfach mal unsere Schränke durchwühlen was wir an Altkleidern haben, was wir an alten Klamotten haben und das haben wir zusammen gesammelt und haben das in quasi in in in Kleidersäcke gesteckt und sind am nächsten Vormittag quasi in der an diesem Ort vorbeigefahren wo er übernachtet hat dieses und und haben im Endeffekt dort diese Klamotten abgegeben halt.“

Die Ursache für dieses Verpflichtungsgefühl sieht er in seiner Erziehung. Hier wurde ihm anhand von solch alltäglichen Situationen nahe gebracht, dass diese Anlass für eigenes Handeln sein sollten: *„...also man man man hat uns im Kindergarten beigebracht.“*

Aus seiner aktuellen, positiv bewerteten, materiellen und privaten Situation leitet er im direkten Vergleich seine Rolle als Geber ab. In Abgrenzung zum saturierten Spender, der seine Spendenentscheidung aus dem Selbstbild als wohlhabender Geber herleitet, rückt hier der Vergleich mit denen, die weniger haben, in den Mittelpunkt der Betrachtung. Entscheidend ist nicht: „Ich habe viel, deshalb spende ich“, sondern vielmehr „Ich habe im Gegensatz zu anderen genug, um zu leben, deshalb spende ich“. Die Nähe zu den Bedürftigen wird nicht nur zugelassen, sondern trägt auch positiv zum durch die Spendenhandlung ausgelösten Befriedigungsgefühl bei. Anonymität ist nicht erforderlich, im Gegenteil: die direkte Reaktion des Hilfeempfängers trägt ebenfalls zum positiven Gefühl bei:

„Weil das ist halt jemand, den man sozusagen vor Ort gesehen, also den man persönlich erlebt hat und nicht irgendwie ja Kleider in den Kleider=Kleidersack, Kleidersack halt in die Sammelstelle und fertig ist der Lack, sondern ich wusste

halt, an wen das geht [...] und ja das ist also wie gesagt hatte halt zu diesem Obdachlosen dann schon kann man sagen eine persönliche Beziehung gehabt, denke ich mal. Ne [...] stolzierte mit einer alten Lederjacke rum, die ich reingeschmissen hatte von der ich wusste, das ist halt meine und er wusste auch, das war meine ... “

Die Grenzen der eigenen finanziellen Möglichkeiten spielen dabei eine deutliche Rolle: „ ... es ist halt nur so, dass das natürlich dass das ich natürlich nicht so viel Geld habe, wie spenden wollte.“

Auslöser für die beiden Spenden, die er selbst für die wichtigsten hält, waren für Jonas Picado die Geburten seiner beiden Kinder. Auffällig ist, dass es bei fast allen Beispielen eine Einbettung der Spendenhandlung in einen privaten Kontext gibt.

Spende für die Tsunami-Opfer

Schon gleich von Beginn an ist die Schilderung der Umstände dieser Spende äußerst emotional:

„ ... und das war ganz also zum Einen ist es ist die Geburt eines Kindes oder war für mich die Geburt meiner Tochter war etwas, was ich eigentlich nicht in Worte fassen kann, das ist emotional so groß gewesen, dass ich damit das das war was Fantastisches es ist etwas Fantastisches und nichtsdestotrotz ich wusste überhaupt nicht wie ja aber das ich wusste überhaupt nicht, wie ich damit umgehen sollte also ich bin keine Ahnung ich bin bin irgendwie eine Woche später über die Straße gelaufen und habe angefangen zu weinen, weil weil es mich einfach überkommen hat ... “

Die Geburt seines ersten Kindes löste bei Jonas Picado eine hohe Emotionalität aus, welche er als kaum kontrollierbar erlebte. Dadurch entstand eine Art emotionaler Entlastungsdruck, für den ein Ausgleich geschaffen werden musste. Parallel erlebte er die mediale

Berichterstattung über die Tsunamikatastrophe und deren Folgen, so dass er hier eine Möglichkeit für sich entdeckte, den emotionalen Druck über eine Gabe an andere zu kompensieren. Die starke Dankbarkeit für das private Glück wurde über die Spende mit denjenigen geteilt, die im Vergleich mit ihm derzeit großes Unglück erlebten. Auf diese Weise konnte er von seinem Glück im übertragenen Sinne etwas abgeben:

„ ... und hatte dann dies im Endeffekt in der Zeit, wo wir uns intensiv mit dieser Geburt beschäftigt haben, war diese Tsunami-Katastrophe und ich machte dann irgendwann den Fernseher an und sah diese diese diese diese diese diesen diese Menschen, die in diesem Elend lebten und das Eine war in dem Moment wirklich das das Bedürfnis sozusagen vom vom eigenen Glück etwas abzugeben ... “

Jonas Picado ordnet diesen Vorgang einem transzendenten Rahmen zu. Aus seiner Sicht ist ein Ausgleich solcher Gefühle - hier im Sinne von „Loswerden“ seiner überschwänglichen Dankbarkeit gegenüber anderen Menschen - Teil religiöser Handlungen.

„ ... ich ich kenne Menschen, die sind christlich geprägt und ich beneide diese Menschen, ich weiß, dass diese Leute können in dem Moment wo ihnen so so ein Glück wie eine Geburt des Kindes widerfährt, dann können sie in die Kirche gehen und können Gott in Demut dafür danken, das habe ich nicht. Das empfinde ich als Mangel ... “

Da er selbst nicht religiös ist, wird die Spende so zum Ersatz für eine solche religiöse Handlung.

Deutsches Kinderhilfswerk

Bei seiner Spende für das Deutsche Kinderhilfswerk anlässlich der Geburt seines zweiten Kindes zeigt er eine deutlich überlegtere Herangehensweise. Im Gegensatz zur ersten Geburtsspende erfolgt die zweite mit einer gewissen Selbstverständlichkeit. Das Prinzip, anlässlich der Geburt zu spenden, wird hier einfach wiederholt. Er kombiniert bei dieser

Entscheidung rationale und emotionale Aspekte: Das Thema ist emotional besetzt, anlässlich der Geburt eines Kindes wird für eine Kinderhilfsorganisation gespendet. Zugleich erfolgt die Auswahl mittels subjektiv rationaler Kriterien, um Vertrauen zur Organisation zu schaffen und um emotionale Stimmigkeit herzustellen. Der emotionale Druck ist deutlich niedriger als bei der Tsunami-Spende, wo der Ausgleich so bald erfolgen musste, dass eine solche Prüfung der Organisation überhaupt nicht mehr möglich gewesen wäre.

Sowohl das Spendenziel „Kinder“ als auch die konkrete Organisation standen für ihn durch den Anlass zwar schon fest, in diesem Fall erfolgt aber vorab eine Prüfung der potentiellen Spendenorganisation:

„ ... das Kinderhilfswerk war das erste, was mir in den Kopf gekommen ist ja ja dann bin ich halt ins Internet gegangen, habe mir die Seite angeguckt, habe halt auch dieses Spendensiegel gesehen, mich nochmal informiert, was bedeutet dieses Spendensiegel, weil das ist schon schon auch ein wichtiges Gefühl, wenn man weiß, okay von dem Geld was man dann eben spendet, kommt eben auch dann tatsächlich das an das bei den Leuten an, die es brauchen um da wirklich noch einen oder andersrum es wird nur es wird nur soviel Verwaltungsapparat bezahlt, wie wirklich notwendig und nicht dass man das Gefühl hat, okay es ist einfach zuviel Verwaltung inzwischen und es hat zuwenig zuwenig helfende Hände und zuwenig Material was irgendwie ankommt irgendwie so.“

Sein Vertrauen in spendensammelnde Organisationen ist grundsätzlich hoch. Den zum damaligen Zeitpunkt aktuellen UNICEF-Skandal bezog er in seine Überlegungen mit ein, seine Orientierung am Spendensiegel des DZI und die kontrolliertere Vorgehensweise ist als Reaktion auf den Skandal und dessen Thematisierung in den Medien zu sehen. Die entstandene Verunsicherung konnte durch das Einbeziehen als seriös anerkannter Qualitätskriterien (hier das Spendensiegel) emotional kompensiert werden. Er orientiert sich an der

Berichterstattung über spendensammelnde Organisationen und erklärt insofern, dass er kein Geld für „Spendenorganisationen, die ins Gerede kommen“ geben würde. Dennoch bleibt sein Grundvertrauen hoch, selbst eine Spende für UNICEF schließt er für die Zukunft nicht aus; ausgenommen hiervon bleiben kirchliche Organisationen, da er diesen grundsätzlich zu hohe Verwaltungskosten unterstellt.

Jede der beschriebenen Spendenhandlungen weist eine unterschiedliche Herangehensweise aus. Strategisches Handeln ist kaum erkennbar - Jonas Picados Spendenentscheidungen erfolgen in der Regel anlassbezogen. Die Spende ist zum Einen Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer großen „Masse“. Zum Anderen wird sie zum Teil privaten Handelns und ist Ausdruck subjektiver Normalität.

Er sieht Spenden als private Handlung, der für ihn eine transzendente Bedeutung innewohnt.

„ ... aber ich denke, das ist wie gesagt auf ob nochmal diese diese Analogie zum Glauben, das ist sozusagen meine eigene Sachen und da fällt es mir schon schwer mit jemandem darüber zu reden ... “

Das Spenden wertet seinen Alltag zu bestimmten Anlässen immer wieder auf, indem er die alltäglichen Ereignisse in einen transzendenten Kosmos einbettet und zusätzlich sinnhaft werden lassen kann. Eine Männertagsfahrradtour wird durch das gemeinsame Spendensammeln ohne großen Aufwand „veredelt“:

„ ... keine Ahnung wir haben so einen kleineren Freundeskreis versuchen wir immer einmal im Jahr für drei, vier Tag zusammen wegzufahren so eine Männerfahrt oder wie auch immer man das nennen will und meine Idee war jetzt dazu neulich sich zu sagen okay vielleicht könnte man diese Männerfahrt quasi so ein Stück weit veredeln indem jeder irgendwie einen Zehner in einen Hut schmeißt und wir überlegen uns dann während dieser Fahrt, wer dieses Geld dann zum Ende der Fahrt bekommt, einfach aus aus Jux und Tollerei aber eben auch aus dem

Gefühl okay wenn wir quasi für uns soviel Geld ausgeben können für ein Wochenende, dann können wir auch andere die weniger Geld haben auch was davon haben.“

Zusammenfassend kommen für ihn beim Spenden folgende Aspekte zusammen: Jonas Picado zieht trotz bestimmter Brüche in seinem Leben (Verlassenwerden durch den Vater, Abbruch des Studiums etc.) ein deutlich positives Resümee und empfindet eine Dankbarkeit für das „Glück“, welches ihm zuteil wurde. Er nimmt dabei eine passive Grundhaltung ein, er sieht sich nicht als Gestalter seines Lebens, sondern schreibt die Geschehnisse äußeren Umständen zu. Die daraus aus seiner Sicht resultierende Privilegierung gegenüber denjenigen, die Not leiden müssen, baut einen emotionalen Druck auf, der speziell zu denjenigen Anlässen, an denen sich dieses Glück kristallisiert, nach einem emotionalen Ausgleich durch eine Spende verlangen. Dieser Akt ist auch eine Art Religionsersatz; so wohnt für ihn seiner Spende eine transzendente Bedeutung inne, und sie gibt seinem Handeln einen übergeordneten Sinn. Seine Spendenaktivität ist im Großen und Ganzen von Diskontinuität geprägt; die einzelnen Spenden erfolgen eher anhand der beschriebenen Anlässe und werden nur selten über längere Zeit fortgeführt.

e) TYP fünf: Der Enttäuschte

Der Enttäuschte hat wie der Kompensierende ein pessimistisches Welt- und Menschenbild. Spenden und Engagement können auch bei ihm eine kompensatorische Funktion übernehmen, sie dienen dazu, sich aus der eigenen „Ohnmacht“ bzw. Ambivalenz zu befreien. Aber er formuliert deutlich schwächere bzw. negativere Erwartungen an seine eigene Selbstwirksamkeit, was Spenden oder auch Engagement anbetrifft. Dies wird einhergehend mit erlebten Enttäuschungen und negativen Erfahrungen geschildert. Er ringt immer wieder mit sich um die Grundsatzfrage, inwiefern es überhaupt individuell möglich ist, etwas zu verändern; was sich immer wieder in ambivalenten Äußerungen zeigt. Er ist darüber hinaus explizit unzufrieden mit seiner derzeitigen (finanziellen) Lage.

Seine Eltern haben auch schon gespendet; daher gehört Spenden für ihn dazu, er formuliert aber keine expliziten Rückgabeerwartungen. Die Spende wird eher mit Vorsicht getätigt, und die Spendentätigkeit ist insgesamt eher diskontinuierlich. Thematisch ist er eher auf bestimmte Themen festgelegt. Spendenorganisationen wird grundsätzlich eher misstraut, und die Spende wird gezielt an eine Organisation gegeben, der man zumindest ein bestimmtes Grundvertrauen entgegenbringt (z.B. weil man dort jemanden kennt, der dort beschäftigt ist). Spontan spendet dieser misstrauische ambivalente Stratege nie; er grenzt sich davon sogar bewusst ab, da dies keinen Raum für eine überlegte Handlung und den Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu einer Organisation lässt. Daher geht er eher rational an seine Spendenentscheidung heran, um gezielt diejenigen zu unterstützen, deren Seriosität er sich sicher sein kann.

Fallbeispiel: Susanne Dendrup

Susanne Dendrup ist zum Zeitpunkt des Interviews 44 Jahre alt und arbeitet als Krankenschwester. Sie ist ledig, hat keine Kinder und lebt alleine in Berlin. Neben ihrem Beruf engagiert sie sich bei einer Organisation, die Überlebende des Nationalsozialismus betreut.

Susanne Dendrup ist ein eher verschlossener Mensch; über sich zu reden schien ihr eher ungewohnt. Sie wirkte bei der Begrüßung zunächst interessiert und freundlich. Das Treffen fand in einem Vereinsraum statt, welcher für das Interview nach Absprache im Vorfeld organisiert wurde. Wir unterhielten uns bereits auf dem Weg zum Raum über das Forschungsprojekt und sie erzählte, im Rahmen ihrer Masterarbeit ebenfalls Interviews geführt zu haben. Nach dem Interview fragte sie mich mehrmals nach dem Forschungsprojekt und schien sehr stark an einem fachlichen Austausch interessiert. Ich hatte während des Interviews den Eindruck, dass sie leicht verunsichert und z.T. sogar verängstigt war. Fragen zum Privaten schienen ihr grundsätzlich unangenehm zu sein. Auf ihre Kindheit ging sie kaum ein; insgesamt wurde sie im Verlauf des Interviews kaum persönlich und erzählte Einzelheiten oft nur auf direkte Nachfrage.

Sie kommentierte ab und an meine Fragen mit „*ist ja interessant*“, als würde sie kurz die Rolle wechseln und als Fragerin Interesse an den erwarteten Antworten zeigen. Die Schilderungen der Ereignisse und Entwicklungen in ihrem Leben formulierte sie eher passiv und fast emotionslos, als hätte es sich alles irgendwie alternativlos und ohne ihr Zutun ergeben.

Sie kommt aus einer westfälischen Kleinstadt, beide Eltern sind Arbeiter. Die Mutter spendete regelmäßig zu Weihnachten für das Kolpingwerk, d.h. für ein Projekt für KZ-Überlebende in Polen („*das war meiner Mutter immer wichtig*“). Die Eltern waren nicht engagiert. Susanne Dendrup gibt an, sich für die Spendentätigkeit der Mutter nie sonderlich

interessiert zu haben. Diese wird als gegeben akzeptiert, und sie wurde in der Familie kaum thematisiert: *„War kein großes Gewese drum. Also hat nie irgendwie ein großes Thema, hat es gemacht und fertig.“*

Nach dem Abitur machte sie zunächst eine Ausbildung zur Krankenschwester. Aus ihren Formulierungen *„... und ja, ich hab halt dann erst ...“* wird deutlich, dass sie mit dieser Entscheidung in erster Linie die Erwartungen ihres sozialen Umfeldes erfüllte, indem sie einen Ausbildungsberuf ergriff. Da sie vor Ort keinen Arbeitsplatz finden konnte, zieht sie in die Schweiz und begann dort, in ihrem gelernten Beruf zu arbeiten. Nach zwei Jahren kam sie zu dem Schluss, dass sie doch noch studieren möchte, und sie begann ein Geschichtsstudium in Hamburg: *„... habe aber dann gedacht, das ist es jetzt noch nicht gewesen. Und habe mit einem Studium angefangen, eben Geschichte und Politik.“*

Während ihres Studiums beschäftigte sie sich auf der theoretischen Ebene schwerpunktmäßig mit dem Nationalsozialismus. Sie wechselte zwischenzeitlich nach Berlin, wo sie ihr Studium beendete. Trotz des zunächst gezeigten Desinteresses am Spenden der Mutter nahm sie das Thema - speziell die Belange der KZ-Überlebenden - wieder auf. Die Bewältigung der Erfahrungen von KZ-Überlebenden verfolgte sie als Schwerpunkt in ihrem Studium und auch später in ihrer beruflichen Arbeit weiter.

Nach ihrem Abschluss wollte sie gerne praktisch arbeiten, d.h. für eine Menschenrechtsorganisation tätig werden:

„Ich habe einfach immer in meinem Leben was gesucht, wo ich Wissen, oder ja genau wissen, was ich aus meinem Studium oder eben speziell aus diesem NS-Wissen und wie ich das umsetzen kann in meine Lebenspraxis oder in die Gesellschaft hinein [...] und eben nicht nur über Ausstellungen oder so sondern irgendwie direkt dann mit den Menschen.“

Der Wunsch, sich auch ganz praktisch im Beruf für ein höheres Ziel einsetzen zu können, und ihre Hoffnungen auf eine Arbeitsstelle in diesem Bereich blieben unerfüllt; eine dauerhafte Stelle mit ausreichender Bezahlung konnte sie nicht finden. Später konnte sie im Rahmen einer Projektstelle zeitweilig in einem Projekt arbeiten, das NS-Überlebende betreut.

„Und hab den dann eben in Stadt Y in diesem Altenhilfeprojekt für Überlebende gefunden, weil ich da meine, die Historikerin mit der Krankenschwester sehr gut verbinden konnte, ja so.“

„Da ging es um, wir haben da so einen geschützten Raum für die überlebenden NS-Verfolgten gemacht [...] wir haben eben diesen geschützten Raum organisiert ...“

Nach dem Auslaufen der Stelle engagierte sie sich in diesem Projekt im Rahmen einer Dokumentation ihrer Erfahrungen in Form eines Buches weiter unentgeltlich. Die enttäuschte Hoffnung auf eine längerfristige Beschäftigung zeigt sich an den verwendeten passiven Formulierungen; sie vermeidet eine zu direkte negative Bewertung.

Als ein zentrales Leitmotiv zieht sich die Auseinandersetzung mit der eigenen passiven Haltung durch das Interview. Diese Passivität und das Sich-Beugen gegenüber äußeren Umständen bzw. Anforderungen zeigten sich zum ersten Mal bei der Berufswahl, wo sie zunächst eine Lehre als Krankenschwester machte. Durch das häufige Verwenden von Formulierungen wie *„dann hab ich eben“*, *„das hab ich dann halt gemacht“* bringt sie das Sich-Einfügen in bestimmte Umstände zum Ausdruck. Beim Spenden und bei der Beschreibung des Engagements werden hier durch aktivere Formulierungen Kontraste gesetzt; Susanne Dendrup rutscht aber immer wieder in passive Formulierungen zurück. Sie fühlt sich einer bestimmten Gruppe von Menschen unterlegen, *„die ihre Interessen durchsetzen können und dieses Thema so gestalten können, dass es dabei bleibt“*. Demgegenüber solidarisiert sich mit derjenigen, *„die darunter zu leiden haben sich schwer dagegen wehren können oder so“*. Sie beschreibt eine Art Ohnmacht, aus der sie einen

Ausweg sucht. Sie will sich wehren. Als eine Möglichkeit hierzu sieht sie ihre Rolle als Konsumentin, in der sie selbst über die Beseitigung von Ungerechtigkeiten entscheiden kann. Mit der Aussage: *„Ich wollte mich eigentlich nicht so gerne so zu einem Opfer von irgendwas machen lassen, ja“* verleiht damit ihrem Versuch („wollte“), aus der passiven Ohnmacht zu entkommen, in typischer Weise Ausdruck. Sie führt zwar politisches Engagement als Möglichkeit an, etwas zu verändern, bleibt aber hier und an anderer Stelle hypothetisch, was Handlungskonsequenzen aus den von ihr ausgemachten Missständen anbetrifft: *„ ... man könnte hier vor Ort in eine Partei gehen oder in irgendeine NGO.“*

Den Grundsatz, sich zu engagieren und sich für etwas einzusetzen, hat sie zwar prinzipiell verinnerlicht; dies wird auf der prinzipiellen Ebene fast wie ein Mantra immer wieder angeführt: *„Eine Demokratie funktioniert nur, wenn man sich beteiligt.“* Es bleibt aber als hypothetische Handlung stehen. Ihre Reaktion auf die von ihr gesehenen Probleme bleibt unverändert passiv; sie zieht sich mehr zurück als sich direkt für oder gegen etwas einzusetzen, auch wenn sie deutlich macht, dass man aus ihrer Sicht eigentlich etwas tun müsste. Dabei relativiert sie ihre eigenen Standpunkte immer wieder (*„Ich glaub, das ist auch zu einfach“*, *„ ... Ich weiß ja nicht“*).

Das zweite, durchgängige Leitmotiv ist Enttäuschung: Sowohl der berufliche Misserfolg als auch die Entwicklungen in ihrem Umfeld haben ihre ursprünglichen Hoffnungen zerstört und sie selbst desillusioniert.

„Also ich finde, dass viele Menschen, zähle ich mich auch dazu, ganz bequem sehr privatisieren. Also während des Studiums waren also so die Leute, mit denen ich so befreundet bin, da waren wir alle noch recht, weiß ich nicht, politisch würde ich auch nicht sagen, aber zumindest irgendwie war das Leben da irgendwie noch offen. Man hat gedacht, man wird schon irgendwie oder man war zumindest intellektuell irgendwie engagiert und setzte sich auseinander. Und wenn ich jetzt angucke, wie die meisten sich entwickeln, dann ist das eigentlich, dass fast alle privatisieren.“

Ihren eigenen Rückzug ins Private schließt sie hierbei bereits mit ein; im späteren Verlauf werden die von ihr gesehene Bruchlinien noch deutlicher. Die Veränderungen, die sie in ihrem Umfeld wahrnimmt, werden ausschließlich negativ geschildert, ebenso der Rückblick auf die früheren Ambitionen und der Verlust früherer Zukunftsperspektiven. Private Enttäuschungen werden von ihr nicht thematisiert. Ihr Menschenbild ist explizit pessimistisch:

„Aber ich glaube, dass wenn der Mensch nicht selbst Grenzen setzt, aufgrund welcher was weiß ich, religiös oder irgendwelche anderen humanistischen Ideen oder so, dass eigentlich alle Menschen zu ziemlich schlimmen Dingen fähig sind [...] Ich hab eher Angst vor den Menschen.“

Ihre durch die Berührung mit den Leiden der Opfer des Nationalsozialismus gemachten Erfahrungen fließen in ihr negatives Menschenbild mit ein und verstärken ihre pessimistische Einstellung:

„Das hat was damit zu tun, dass ich so viele Leute kenne, die furchtbare Sachen durch dieses ... Desaster erlebt haben, dass ich das nicht glaube. Bin Pessimist.“

Vom beruflichen Erfolg und vom Wohlstand insbesondere der Gleichaltrigen grenzt sie sich vehement ab. An deren Lebensweise kristallisiert sich im Vergleich für sie sichtbar das Scheitern anderer:

„Also es fängt hier in Deutschland an und breitet sich dann aus. Also ich würde jetzt zum Beispiel sagen, wo ich jetzt wohne, da wohnt eine gut ausgebildete spießige Mittelschicht, die sich es sich gut gehen lässt und sich ihr Gemüse und Obst aus was weiß ich woher einfliegen lässt, damit es öko ist. Das finde ich, das ist zum Beispiel so was, wo ich denke da fängt es einfach an. Und genauso sieht man dann eben Leute die hier keinen Fuß an die Erde kriegen, die dann hier verdrängt sind, die ich hier auch nicht mehr sehe, die mir aus dem Sinn sind und von denen ich dann eben

nur noch irgendwas höre. Und Gott so, und weltweit würde ich das recht ähnlich sehen. Das es da einfach Leute gibt, die ja die ihre Interessen durchsetzen können und dieses Thema so gestalten können, dass es dabei bleibt. Und andere, die darunter zu leiden haben und sich schwer dagegen wehren können. Was weiß ich, dass in Indien billige Klamotten gemacht werden, damit wir, was weiß ich, einmal im Jahr oder mehrmals unser Outfit wechseln können oder so ... “

Sie wirft den Betreffenden Dekadenz und Maßlosigkeit vor und fühlt sich bzw. ihr Umfeld von ihnen verdrängt. Sie macht diese „gut ausgebildete spießige Mittelschicht“ für die Reproduktion dieser von ihr als ungerecht empfundenen Verhältnisse auf Kosten der Schwächeren verantwortlich. Dieses Prinzip überträgt sie auf eine globalere Ebene und erkennt darin den Grund für die von ihr ausgemachten Missstände auf der Welt. Auf der politischen Ebene bleibt sie mit den Schuldzuweisungen in diesem Rahmen aber eher abstrakt.

Ein weiterer Punkt, wo sich ihre negativen Erfahrungen an einer bestimmten Personengruppe kristallisieren, ist das Thema Entwicklungszusammenarbeit. Gegenüber denjenigen, die dort arbeiten, formuliert sie ein starkes Misstrauen, was sie aus den Erfahrungen bei ihrem Praktikum bei einer Entwicklungshilfeorganisation heraus begründet. Dabei tritt immer wieder die eigene Enttäuschung über den missglückten Berufseinstieg in diesem Feld zu Tage. Sie unterstellt den Akteuren „egoistische“ Motive insofern, als diesen die eigene finanzielle Absicherung wichtiger sei als ihre eigentliche Aufgabe, die darin bestehe, anderen zu helfen.

Spenden gehört für sie dazu und wird per se kaum in Frage gestellt. Es wird auch nicht groß in ihrem Umfeld thematisiert. Die Beschreibung ihrer eigenen Haltung weist Ähnlichkeiten mit der beschriebenen Haltung der Mutter auf (s.o.: „*War kein großes Gewese drum. Also hat nie irgendwie ein großes Thema, hat es gemacht und fertig“*):

„Tue Gutes und rede darüber? Nein ist mir nicht so wichtig. Hier würde ich jetzt, das ist interessant. Ja bin ich überhaupt noch nie darauf gekommen mit jemandem darüber zu reden. Also ich mach das und ...“

Sie formuliert überhaupt keine Reziprozitätserwartungen: Mit der Gabe ist die Sache für sie erledigt; einen positiven Nutzen für sich selbst zu bewirken und Freude aus der Spendenhandlung zu ziehen, spielt für sie keine Rolle.

Susanne Dendrup spendete im Wesentlichen für zwei Organisationen:

Entwicklungshilfeorganisation X

Die einzige Organisation, an die sie regelmäßig schon seit dem Abschluss ihres Studiums spendet, ist Entwicklungshilfeorganisation X. Deren Arbeit konnte sie während ihres Praktikums persönlich kennenlernen und so Vertrauen zu dieser Organisation aufbauen. Dabei spendet sie, ähnlich wie ihre Mutter, einmal im Jahr zu Weihnachten eine bestimmte Summe, was sie auch in finanziell engeren Zeiten beibehält.

Pro Asyl

Zeitweilig spendete Susanne Dendrup regelmäßig für „Pro Asyl“, stellte diese Spende aber nach dem Verlust einer besser bezahlten Arbeitsstelle ein. Sie gibt an, die Spende weiterführen zu wollen, sobald sich ihre finanziellen Verhältnisse entspannt hätten. Sie zieht den Vergleich zwischen den NS-Verfolgten und den Flüchtlingen heute und leitet daraus die Sinnhaftigkeit der Gabe ab: *„... das passt schon ganz gut zusammen, sich heute dafür auch zu engagieren.“*

Sie zieht zwischen ihrem Engagement und der beruflichen Arbeit keine klare Trennlinie - vielmehr begreift sie ihr Engagement als Beruf und umgekehrt ihre Arbeit als Dienst an der Gesellschaft:

„... ich glaube dadurch, dass ich immer auch als Krankenschwester gearbeitet habe, war das immer meine Idee von, was ich für die Gesellschaft tue [...] Und, ja

und dann hab ich halt eben in Gedenkstätten eine Zeit lang gearbeitet. Und dann eben bei Entwicklungshilfeorganisation X ... also jetzt schreibe ich dieses Buch über diese alten Überlebenden und mache noch ehrenamtliche Arbeit für den Verein, in dem ich damals meine Stelle hatte. Also von daher mache ich jetzt ehrenamtliche Arbeit. Das erste Mal eigentlich dadurch.“

Das Engagement wird zu einer Art Kompensation des missglückten beruflichen Einstiegs in den „Dritten Sektor“. Im Rahmen ihres Engagements für die KZ-Überlebenden kann sie zumindest ansatzweise die fachliche Arbeit leisten, welche sie gerne beruflich gemacht hätte. Obwohl sie derzeit nicht beruflich als Historikerin arbeitet, nannte sie diese Profession stets vor dem Beruf Krankenschwester. Für NS-Überlebende direkt spendet sie nicht, sondern engagiert sich ausschließlich unentgeltlich.

Spontane Spenden lehnt sie ab; sie „investiert“ stattdessen lieber Geld in kleinere Organisationen, deren Arbeit sie kennt, die sie überschauen und so Vertrauen aufbauen kann. Aber selbst der Organisation bzw. den Mitarbeitern der Organisation, für die sie durchgehend und regelmäßig spendet, traut sie nur bedingt; die Spendenentscheidung steht latent auf dem Prüfstein. Großen Organisationen misstraut Susanne Dendrup grundsätzlich. Eine große Organisationsstruktur entzieht sich ihrem Überblick wie auch der subjektiven Kontrollmöglichkeit, so dass sie die Wirksamkeit ihrer Spende nicht nachvollziehen könnte:

„Ja, ich glaube so für alles, was unglaublich etabliert ist. Und ich glaube ich würde immer genau gucken, wie viel Geld die in ihre Verwaltung stecken. Also das hab ich immer bei Entwicklungshilfeorganisation X so ein bisschen gelernt, dass man da genauer hin guckt, wie viel Geld tatsächlich wohin fließt. Ich würde glaube ich immer lieber in kleinere Organisationen Geld investieren.“

Beim Spenden kommen für sie zusammenfassend zwei Aspekte zusammen: Einerseits hat sie verinnerlicht, etwas gegen Missstände zu tun, auch mit Geld. Es ist für sie „keine große

Sache“, etwas zu tun, es gehört vielmehr zum Leben dazu. Sowohl in Form als auch thematisch orientiert sich ihre eigene Spendentätigkeit an dem, was bereits ihre Mutter praktiziert hat. Auf der anderen Seite hadert sie in diesem Zusammenhang mit ihrer eigenen Enttäuschung. Sie sieht sich erstens ebenfalls als „Schwache“, d.h. in einer benachteiligten Rolle, und sieht wenig Einflussmöglichkeiten, als einzelne Person etwas Positives zu bewirken. Die moralische Pflicht, etwas zu tun, führt zu einer Aufrechterhaltung eines Minimums an Spendenaktivität, auch in finanziell engeren Zeiten. Susanne Dendrup befindet sich quasi an der Schwelle zum Nichtspenden: Die Grenzen zwischen einer diskontinuierlichen und vollständig abgebrochenen Spendentätigkeit sind eher fließend.

5.3. Zur Struktur der Typologie und Reflexion

29 der 30 Fälle konnten einem der fünf Typen zugeordnet werden, wobei nicht jeder dieser Fälle hundertprozentig deckungsgleich mit der hier dargelegten idealtypischen Beschreibung ist.⁵⁶ Grundsätzlich wurden für alle Typen dieselben Merkmale (siehe Kapitel 5.1.6.) berücksichtigt, allerdings erfolgte die Gewichtung unterschiedlich. Dies sollte der Tatsache Rechnung tragen, dass zwar z.B. ein großer Teil der Spender ein Merkmal oder eine bestimmte Dimension im Interview angesprochen hat, die Gewichtung und das jeweilige Reflektions- und Vertiefungsniveau jedoch sehr unterschiedlich ausfielen. Die jeweilige subjektive Gesamthaltung bzw. -strategie sollte in der Typologie möglichst mehrdimensional abgebildet werden. So spielte beispielsweise bei Typ eins die Wahrnehmung der eigenen materiellen Situation und das Selbstbild als „Starker“ in der Gesellschaft eine entscheidende Rolle. Dieser Aspekt trifft in bestimmter Hinsicht auch auf Typ zwei zu, ist hier aber von weitaus geringer Bedeutung. Darüber hinaus gibt es bestimmte Merkmale, die bei einzelnen Typen überhaupt nicht zum Tragen kamen. Des Weiteren weisen jeweils zwei Typen eine gewisse Nähe zueinander auf. Strukturell verbindendes Element aller Typen ist die Orientierung an den drei oben beschriebenen Subdimensionen (Spenden und Engagement in der Herkunftsfamilie, Selbstpositionierung im Rahmen der Spendentscheidung, Konsistenz des Spendenverhaltens, allgemeine Grundhaltung). Ziel war ein möglichst ausgewogenes Verhältnis zwischen notwendiger Abstrahierung und Erklärbarkeit der Einzelfallstruktur und der inneren Sinnzusammenhänge zu erzielen (vgl. Kelle/Kluge: 94 ff.).

⁵⁶ Die Fälle konnten den Typen wie folgt zugeordnet werden:

Typ eins: 7 Fälle
 Typ zwei: 4 Fälle
 Typ drei: 6 Fälle
 Typ vier: 7 Fälle
 Typ fünf: 5 Fälle

Da Spendenmotivbündel im Laufe eines Lebens variieren bzw. sich weiterentwickeln können, kann grundsätzlich angenommen werden, dass jemand in unterschiedlichen Abschnitten seines Lebens ggf. unterschiedlichen Typen zugeordnet werden müsste.

Eine Hypothese hierzu wäre, dass Typ zwei eine Vorstufe zu Typ eins sein könnte. Gemeint ist damit nicht der zwangsläufige Übergang, sondern die Wahrscheinlichkeit, dass sich aus einem Spender Typ zwei im weiteren Verlauf des Lebens durchaus ein Spender Typ eins entwickeln könnte. Die beiden Typen unterscheiden sich im Wesentlichen über ihren Fokus auf die eigene Spendensammlung: Während der Satierte ausgehend von seiner abgesicherten materiellen Lage spendet, steht dieser Faktor beim pragmatischen Aktivist eher im Hintergrund, was möglicherweise daran liegen könnte, dass die materielle Absicherung für Jüngere noch keine so wesentliche Rolle spielt. Wichtig sind hier insbesondere in der Berufseinstiegsphase soziale Akzeptanz am Arbeitsplatz, interessante Arbeitsinhalte und die Möglichkeit, sich selbst zu verwirklichen (vgl. Morgenroth 2003: 18). Zwar streben auch die Jüngeren laut Shell-Studie (vgl. Schneekloth 2002: 122) nach sozialer Sicherheit, man geht aber bezüglich der individuellen Bedeutung der Erwerbsarbeit heute von einem Wandel aus; Arbeit wird zu einem Teil der Identitätsentwicklung. Eine ähnliche Entwicklung kann man auch für das Spenden annehmen, dem eine biografische Relevanz zugeschrieben werden kann und das zum Ausdruck der eigenen Identitätsgestaltung wird. Insofern stellt sich natürlich die Frage, ob es sich hier nur um lebensphasenbedingte Unterschiede handelt, oder ob hier nicht die Unterschiede zwischen zwei bestimmten Alterskohorten zum Tragen kommen.

Einen weiteren Unterscheidungsfaktor stellt der rationalere und gezieltere Einsatz der Mittel bei Typ zwei dar. Dies könnte ebenfalls durch die eingeschränkteren finanziellen Spielräume bedingt sein. Diese Annahme wird dadurch untermauert, dass durchgehend bei allen Fällen von Typ eins und zwei eine Aufnahme oder zumindest die Verstetigung der Spendenaktivität mit dem Berufseinstieg und einer Verstetigung der Einkommensver-

hältnisse einher ging. Verbindend wirken die positive Lebenseinstellung und das optimistische Weltbild sowie der Glaube an die eigene Selbstwirksamkeit.

Auch die Typen drei und fünf weisen eine Nähe zueinander auf. Hier liegt der signifikante Unterschied in der Wahrnehmung der eigenen Selbstwirksamkeit: Während der Kompensierende (Typ drei) eher ein positives Selbstbild hat und sich in einer starken und z.T. auch überlegenen Position gegenüber der aus seiner Sicht „enttäuschenden“ Menschheit sieht, fühlt sich der Enttäuschte (Typ fünf) anderen eher unterlegen und ohnmächtig gegenüber den Missständen, mit denen er sich konfrontiert sieht. Beiden Typen von Charakteren ist die Enttäuschung gemeinsam, ihre Copingstrategien weichen aber deutlich voneinander ab. Da der Kompensierende einerseits tendenziell eher zum Rationalisieren der eigenen Erfahrungen neigt, ist andererseits zu vermuten, dass die Desillusionierungsrisiken bei ihm niedriger liegen als beim Enttäuschten und dass dies wiederum die Wahrnehmung der eigenen Selbstwirksamkeit positiv bzw. nicht so negativ wie beim Enttäuschten beeinflusst.

5.3.1. Stärken und Schwächen der Typologie

Die Typisierung eröffnet ein breites Spektrum subjektiver Faktoren, anhand derer zunächst dokumentiert werden kann, welche Motivbündel, Dimensionen und Herangehensweisen eine Spendenentscheidung bedingen können. Ein bestimmter, größerer oder kleinerer Anteil einzelner Typen an der Gesamtheit der Spender oder eine Zuordnung einzelner Typen zu bestimmten Spendenthemen – etwa danach, ob z.B. Typ zwei häufiger unter Umweltspendern oder unter Spendern für Kinder- und Jugendprojekte zu finden ist - kann durch die Daten hingegen nicht belegt werden. Die Ergebnisse sind insofern auch nicht repräsentativ. Was darüber hinaus nicht geleistet werden kann, ist die „tatsächliche“ Einbeziehung der Empfängerperspektive oder eine „Wirksamkeitsmessung“ einer Gabe. Es spiegeln sich ausschließlich die subjektive Sicht und die Bewertungsmaßstäbe des Gebers in den Daten

wider. Eine Analyse der Wechselwirkung zwischen Geber- und Empfängerperspektive ist insofern nicht möglich.

Die breite Herangehensweise führt notwendigerweise zu Einbußen hinsichtlich der Tiefe der Gesamtergebnisse. Bedingt durch die Fragestellung, welche eine umfassende Dokumentation des Gesamtmotivspektrums zum Ziel hat, können die jeweiligen Einzelaspekte nur bedingt in der Tiefe beleuchtet werden. Dazu hätte man beispielsweise im Rahmen einer Fallstudie den jeweiligen Aspekt gezielt abfragen müssen. Möglich wäre beispielsweise eine Befragung von Spendern mit dem Schwerpunkt auf ihren reziproken Erwartungen oder zum Verhältnis von materiellen Ressourcen und Spendentätigkeit. Dies hätte aber der Intention der Erhebung insofern widersprochen, als der angestrebte Gesamtüberblick damit nicht mehr darstellbar gewesen wäre. Dieser Gesamtüberblick auf Basis der vorliegenden Daten ermöglicht es, erste Hinweise bezüglich dieser Aspekte zusammenzutragen und so aufzuzeigen, welche vertiefenden Ergebnisse überhaupt durch Folgeuntersuchungen erzielt werden könnten.

Eine Befragung von Nichtspendern war ebenfalls nicht Teil der Erhebung. Da kaum Daten zum Nichtspenden vorliegen, hätte eine größere Anzahl dieser befragt werden müssen, um dieses Feld in derselben Tiefe und Breite zu erfassen. Eine relevante Auswahl an zu befragenden Nichtspendern zu akquirieren, hätte im Rahmen des explorativen Forschungsdesigns deshalb einen nicht zu realisierenden Aufwand dargestellt.

Es ergeben sich dennoch Anknüpfungspunkte, da zu vermuten ist, dass Typ fünf als der Grenzfall zum Nichtspenden zu sehen ist. Die zugehörigen Fälle wiesen alle eine sehr diskontinuierliche Spendenaktivität aus, zeitweilig wurde sogar gar nicht mehr gespendet. Kennzeichnend ist beim Fall von Susanne Dendrup das Zusammenwirken und Verwoben-Sein von Faktoren, die sich aus ihrer privaten Lage ergeben, und von organisationsbezogenen Faktoren, die für ihr Misstrauen gegenüber bestimmten spendensammelnden Organisationen ursächlich sind. Eine Erhebung mit einer engeren Definition von Spendern,

die beispielsweise eine bestimmte Kontinuität der Spendenaktivität voraussetzt, hätte sie möglicherweise zu einem anderen Zeitpunkt als Nichtspenderin oder ehemalige Spenderin einsortiert.

Die Studie von PriceWaterhouseCoopers (PriceWaterhouseCoopers 2008: 17 f.) konnte vier Hauptgründe aufzeigen, warum eine Spendenaktivität abgebrochen wird: Am stärksten scheint bei Nichtspendern die Befürchtung zum Tragen zu kommen, dass die Spende nicht beim Empfänger ankommt. Die eigene finanzielle Lage steht an zweiter Stelle, gefolgt von der Aussage, dass das Geld jetzt für „andere gute Zwecke“ ausgeben werde. Letzterer Grund ist nur schwer fassbar, da nicht erhoben wurde, was damit im Einzelnen gemeint war. Als vierten Grund gaben die Befragten an, durch die negativen Medienberichte, beispielsweise den UNICEF-Spendenskandal, verärgert gewesen zu sein. Zumindest findet sich auch bei der PWC-Studie eine Kombination intra- und extrapersonaler Faktoren, die dazu führen, dass nicht mehr gespendet wird. Ein Vergleich des Typs fünf mit denjenigen, die noch nie gespendet haben, kann allerdings nicht gezogen werden, da hierzu dieselbe Gruppe direkt hätte befragt werden müssen.

5.3.2. Der abweichende Fall

Ein einziger Fall ließ sich nicht eindeutig zu einem der Typen zuordnen, was aufgrund des besonderen Charakters dieses Falles nicht als Hinweis auf die Existenz eines weiteren Typs, der noch hätte berücksichtigt werden müssen, zu werten war.

Der Interviewpartner war zum Zeitpunkt des Interviews 43 Jahre alt, ist verheiratet und hat ein Kind. Er lebt mit seiner Familie in Berlin und arbeitet als Referent bei einer Entwicklungshilfeorganisation. Er spendet regelmäßig an verschiedene Entwicklungshilfeorganisationen (u.a. seine eigene) und an die „Rote Hilfe“ und leistet darüber hinaus bei Bedarf Nothilfespenden.

Er beschreibt eine „liberale“ Prägung durch sein Elternhaus sowie ein von seinen Eltern vermitteltes Interesse an entwicklungspolitischen Themen:

„Also damals vor allen Dingen Chile, Pinochet und Südafrika, also Rassistenregime. Und das hat mich schon so mitgeprägt, so [...] Aber immer schon, also wie gesagt von Hause aus, glaub ich gewisse Antennen für so Punkte wie, also sozusagen, soziale Gerechtigkeit. Die sind mir gleich von meinen Eltern und dem Umfeld vermittelt worden.“

Bei ihm kommt dies in einer von ihm als „solidarisch“ bezeichneten Haltung, in der aktiven Zuwendung gegenüber dem Nächsten zum Ausdruck. Während er seine eigene Haltung zu Teenager-Zeiten als eher unpolitisch bewertet, sieht er sein politisches Engagement zu Studienzeiten von dieser Grundhaltung geprägt. Die praktische politische Sozialisation findet im links-alternativen Studentenumfeld der 80er Jahre statt.

Nach dem Studium findet er mit dem praktischen Einstieg in die Entwicklungszusammenarbeit in ein ähnliches Umfeld, mit dem er sich identifizieren kann. Seine Spenden stehen für ihn in einem politischen Kontext, sie dienen der Unterstützung einer in seinem Sinne nachhaltigen, auf politische Veränderung angelegten Arbeit. Das Solidaritätsmotiv als durchgehendes Leitmotiv für sein Spenden vereint einen rein politisch-rationalen mit einem emotionalen Aspekt.

Aus seiner Sicht grundlegend für das Solidaritätsmotiv ist eine von ihm beschriebene Orientierung an der Gemeinschaft, als zentralen Wert führt er Verteilungsgerechtigkeit an. Dies wird von ihm aus dem Aufwachsen mit zwei Geschwistern und den von den Eltern vertretenen Werten hergeleitet. Die Orientierung an den Bedürfnissen der Gruppe, und nicht in erster Linie an den eigenen, wird in diesem Zusammenhang als prägendes Moment geschildert.

Die Entwicklungszusammenarbeit als solche ist für ihn etwas Politisches. Auch in seinen Feindbildern schlägt sich diese Prägung nieder: Sein Misstrauen gilt insbesondere solchen Organisationen, die aus seiner Sicht in erster Linie auf Bereicherung aus sind; auch gegenüber per „vertraglichen Leistungen“ abgesichertem Sponsoring grenzt er sich ab.

Seine Spendentätigkeit beginnt mit seinem Einstieg ins Berufsleben. Mit der Spende an die „Rote Hilfe“ spendet er an eine politisch explizit im links-alternativen Milieu verortete Organisation. Offen über eigenes Spenden zu reden, steht für ihn in einem „konservativ-materialistischen“ Kontext. Davon grenzt er sich ab und erklärt, mit dem „gültige[n] Reiche[n] [...] persönlich nichts anfangen“ zu können. Als konkrete Feindbilder werden u.a. das Christentum und die USA genannt, für den größten Missstand hält er den globalen Kapitalismus. Die politische Beschreibung der für ihn relevanten Missstände weist auf eine theoretische Auseinandersetzung mit dem politischen Kontext hin. Dass einige Organisationen aus seiner Sicht auf dem Spendenmarkt aggressiv vorgehen und damit aus der Solidarität der Organisationen untereinander ausscheren, empfindet er als negativ.

Für die Projekte, an denen er persönlich aktiv beteiligt ist, spendet er regelmäßig, ebenso für die Organisation, für die er arbeitet. Unbezahlte Überstunden sieht er als Spende an. Die Grenzen zwischen Engagement, Spenden und bezahlter beruflicher Arbeit verschwimmen, was auch darauf zurückzuführen ist, dass er sich stark mit der Organisation und seiner Arbeit identifiziert. Ein emotionales Vertrauensverhältnis und den direkten Einblick in die Arbeit einer Organisation bezeichnet er als wichtige Faktoren beim Spenden.

Dieser Fall ist von seiner Merkmalskombination her als Mischform anzusehen. Von der Grundhaltung her weist er wie der Kompensierende ein explizit negatives Welt- und Menschenbild auf.

„Rousseau hat glaub ich gesagt, der Mensch ist gut aber er weiß nicht immer was gut ist. Und also ich glaube eher an so eine Konstruktion [...] also selbst bei politisch sehr fortschrittlichen Menschen, also bin ich was das Gute angeht da eher

skeptisch. Ja, also ich komme eher glaub ich aus so einer Tradition, auch dass Faschismus und der Dinge die in Ruanda oder jetzt auch jüngst in Südafrika passieren, also wo ich eher sehe, also wie leicht der Mensch verführbar ist, so. Also für das Böse oder für die dümmsten Erklärungsansätze. Ja, und von daher teile ich glaube ich mit Horkheimer und Adorno eher eine gewisse Skepsis gegenüber den Massen und den Menschen.“

Gleichzeitig distanziert er sich hier intellektuell von der „Masse“, d.h. der unmündigen Mehrheit der Menschen, und betont seine Intellektualität noch zusätzlich mit der Nennung von Theoretikern wie Rousseau, Horkheimer und Adorno.

Aus diesem Menschenbild leitet er die Notwendigkeit einer Autorität ab, die bestimmte, insbesondere moralische, Fragen entscheidet. Er lässt aber offen, wie diese Autorität konkret beschaffen sein soll. Diese Haltung führt er auf seine praktischen Erfahrungen, vor Ort in den Entwicklungsländern, aber auch auf seine beruflichen Erfahrungen in Deutschland zurück.

„Etwa ich persönlich bin der Meinung, also um eben also das Böse in den Menschen zu verhindern, dass man schon noch Bestrafungen von individueller Schuld auch durchführen muss, um einfacher wie diese Kultur und Generationen von Strafflosigkeit auch zu brechen.“

„So und da ich jetzt schon Erfahrungen gemacht habe, also in kleinsten menschlichen Zusammenhängen, dass sowas wie ein Kollektiv nicht funktioniert. Also selbst bei politisch sehr fortschrittlichen Menschen, also bin ich was das Gute angeht da eher skeptisch.“

Die Spende wird von ihm als politisches Mittel verstanden, mit dem man etwas verändern kann, was eine Nähe zum „pragmatischen Aktivisten“ deutlich macht. Im Gegensatz zum „pragmatischen Aktivisten“ und zum „Kompensierenden“, welche die beide die Rationalität

ihrer Spendenentscheidung betonen und strategisch vorgehen, bewahrt er sich ein explizites Maß an Emotionalität und lehnt rational kalkulierendes Spenden ab:

„Und ich bin eigentlich nicht so ein Nothilfespender, wenn man eigentlich eher wenn man mal, also wenn man es so, also so ein politischer Spender. Also der eigentlich im Rahmen von Entwicklungszusammenarbeit eher für langfristige und auch strukturverändernde Maßnahmen spendet. Aber ich, für mich ist da einfach, diese Nothilfeschichten sind für mich schon noch mal Ausdruck von einer ganz praktischen, also banalen Solidarität. So dass man die Menschen, ja in dieser Zeit dann einfach nicht vergisst.“

„Eigentlich glaube ich so eine ganz kühne, kühle rationale Entscheidung für Spenden, also die auch sagen wir mal völlig abstrakt von mir in meiner Innensituation ist, hab ich glaube ich noch nie gemacht so.“

Auch wenn er das Vorgehen von Nothilfeorganisationen in der „Dritten Welt“ aus seiner Perspektive als Entwicklungshelfer kritisch verfolgt und zu den Vertretern dieser Organisationen im Interview klar Position bezieht, lässt er sich dennoch selbst zu Nothilfespenden hinreißen. Er selbst sieht dies als (symbolischen) Solidaritätsakt gegenüber den Betroffenen: *„So dass man die Menschen, ja in dieser Zeit dann einfach nicht vergisst“*. Das Bedürfnis nach Linderung bzw. Auflösung der durch die Wahrnehmung der Notsituation entstandenen emotionalen Erregungszustand wirkt also im Endeffekt stärker als seine rationalen Grundprinzipien.

Bei seiner Spende an die „Rote Hilfe“ kommt die Solidaritätskomponente sowohl gegenüber den Betroffenen als auch gegenüber den Akteuren der Organisation ebenfalls eindeutig zum Tragen. Exemplarisch deutlich wird das Solidaritätsmotiv aber bei seiner Spende anlässlich des Abschlusses einer Ausbildungsversicherung für die eigene Tochter: Diese Spende sieht er analog als Ausbildungsversicherung für *„die Kinder dieser Welt“*. Hier wird die emotionale Komponente des Motivs ebenso deutlich wie die

symbolisch-politische. Die durch einen Film über die Betroffenen sinnlich erlebte, empfundene Ungerechtigkeit wird quasi durch die Spende bereinigt.

Diese abweichende Merkmalskombination ist u.a. auf seine hauptamtliche Arbeit bei spendensammelnden Organisationen und die sich daraus ergebende spezielle Beziehung zu den jeweiligen Spendenthemen zurückzuführen. Seine Position zur Arbeit von spendensammelnden Organisationen ist von seiner Arbeit geprägt. Er hat Einblick in die internen Abläufe und kann aus der Innensicht eine Haltung zum eigenen Spenden entwickeln, die von seinen spezifischen persönlichen Erfahrungen geprägt ist. In Kombination mit seiner politischen Sozialisation ist daraus eine starke emotionale Bindung zum Themenkomplex „Entwicklungszusammenarbeit“ entstanden. Auch deshalb ist dieser Fall als Sonderfall und nicht als neuer, generalisierbarer Spendertyp anzusehen.

5.3.3. Erste Schlussfolgerungen: Sind Spendenmotive in ihrer Individualität und Mehrdimensionalität überhaupt erklärbar?

Die verschiedenen Typen und Fälle zeigen, dass jedes einzelne Motivbündel sich so sehr von allen anderen unterscheidet, dass Spendenmotive in der geforderten Definition letztlich nur begrenzt empirisch erklärbar erscheinen. Das Problem des Fremdverstehens sei an dieser Stelle dahingestellt. Die individuelle Unterschiedlichkeit der Motivbündel spiegelt sich auf mehreren Ebenen wider - sowohl, was die subjektive Bedeutung und Gewichtung von Einzelmotiven anbetrifft, als auch in der Kombination verschiedener Motive, die im Kontext der jeweiligen Biografie letztlich immer einzigartig sind. Dies soll im Folgenden noch einmal in einem kurzen Vergleich erläutert werden.

Die Spenderin einer Umweltorganisation beschreibt die Umstände ihrer Spende für ein Bildungsprogramm dieser Organisation wie folgt:

„ ... einmal ist es eine sehr persönliche Sache, wo ich einfach das Gute, was mir widerfahren ist, in zum Beispiel diesem Kurs oder in der C-Jugend, wo mich einfach diese Aktivität als Jugendliche...also das hat meine Persönlichkeit stark geprägt, dass ich da in diesem Vorstand war, dass ich da Entscheidungen treffen musste, dass da einfach Raum für mich war, in dem ich mich entfalten konnte. Das sozusagen weiterzugeben und die Organisation zu stärken, die so etwas Tolles macht.“

„Ich fand halt die finanzielle Situation meiner Kollegin gesehen und hab mir dann gedacht, ich hab nicht weniger als sie und ich hab jetzt diesen Job, das heißt ich gebe es zurück. Fand ich immer fair damals.“

Dankbarkeit bedeutet hier die moralische Verpflichtung gegenüber der Organisation C, die sich daraus ergibt, dass die Befragte von etwas direkt profitiert hat. Der Kreis derjenigen, die wiederum von ihrer Spende profitieren, ist im „Nahbereich“ und ihr sogar persönlich bekannt.

Aus dem Interview mit Jonas Picado stammt die folgende Textpassage, in der er seine Spende an eine Kinderhilfsorganisation schildert.

„ ... in der Zeit, wo wir uns intensiv dieser Geburt beschäftigt haben, war diese Tsunami-Katastrophe und ich machte dann irgendwann den Fernseher an und sag diese diese diese diese diese diesen diese Menschen, die in diesem Elend lebten und das Eine war in dem Moment wirklich das das Bedürfnis sozusagen vom vom eigenen Glück etwas abzugeben [...] ich ich kenne Menschen, die sind christlich geprägt und ich beneide diese Menschen, ich weiß, dass diese Leute können in dem Moment, wo ihnen so so ein Glück wie eine die Geburt eines Kindes widerfährt, dann können sie in die Kirche gehen und können Gott in Demut dafür danken, das habe ich nicht. Das empfinde ich als Mangel. Und ich hatte aber dieses Bedürfnis für Dankbarkeit und Demut zu zeigen und deshalb habe ich gespendet ... “

Auch hier ist Dankbarkeit ein Motiv für die Spendenhandlung, aber in einem völlig anderen Sinn - und zwar Dankbarkeit für eigenes Glück im Vergleich zum Unglück anderer, die sich deutlich außerhalb des eigenen „Nahbereichs“ befinden. Die Handlung wird darüber hinaus in einen weitaus transzendenteren Zusammenhang eingebettet. Ein und dasselbe „Grundmotiv“ kann folglich individuell Verschiedenes bedeuten und in seiner Ausprägung auf verschiedenste Dimensionen bezogen sein; z.B. auf den Empfänger der Hilfeleistung oder etwa auf das jeweilige Setting der Spendenhandlung. Dies zeigt auch die Grenzen der Möglichkeit auf, Motive zu systematisieren, da sich die Aussagekraft von einzelnen Bezeichnungen wie „Dankbarkeit“ aus dem individuellen Kontext ergibt.

5.4. Fallübergreifende Ergebnisse der Untersuchung

Die gebildeten Typen dienen dazu, die soziale Wirklichkeit von Spendern systematisch so zu erfassen, dass die einzelnen Motivbündel, eingebettet in die individuellen Kontexte, darstellbar werden. Neben diesem Überblick über die individuellen Motivstrukturen sollen zusätzlich die möglichen Ausprägungsbreiten einzelner Merkmalsdimensionen zur besseren Verständlichkeit fallübergreifend vorgestellt werden. Die gewählten Aspekte ergeben sich aus den Schwerpunktsetzungen durch die Interviewpartner (bestimmte Dimensionen, welche immer wieder aufgegriffen wurden und zu denen insofern ausreichend Material zur Verfügung stand, um weitere Analysen durchführen zu können), aber auch teilweise aus der Fragestellung. Für die fallübergreifende Betrachtung wurden auch die übrigen 24 Fälle miteinbezogen.

5.4.1. Spenden im Spannungsfeld des Spendens und des Engagements der Eltern

Sofern im engeren Familienkreis gespendet wurde, ist dies in der Regel der chronologisch gesehen erste, direkte Anknüpfungspunkt für die biografische Selbstkonstruktion des

eigenen Spendenverhaltens. In der Familie werden als erste Instanz moralischer Sozialisation Werte gelernt und verinnerlicht; sowohl bei der Vermittlung expliziter Normen (z.B. „Du sollst helfen, wenn jemand in Not ist“) als auch über die Eltern in der Rollenvorbildfunktion. Es sollen im Folgenden verschiedene Settings und Abläufe beschrieben werden, welche von den Befragten in diesem Zusammenhang geschildert wurden. Darüber hinaus soll auch dargelegt werden, wie sich diejenigen äußerten, deren Eltern nicht gespendet haben. Dabei ist zu beachten, dass es sich hier um eine Beschreibung einer subjektiven Wahrnehmung handelt, die z.T. mit einem großen Zeitabstand erzählt wird. Insofern stellt dies nur die bereits reflektierte und „eingepasste“ Sicht dieses Aspektes durch die Befragten dar. Nicht rekonstruiert werden hier die einzelnen moralischen Entwicklungsstufen (vgl. Kohlberg 1996, Hutterer-Krisch 2007) und inwiefern sich diese in den konkreten Entwicklungsgeschichten der Befragten widerspiegeln, das wäre auf Basis der erhobenen Daten auch gar nicht möglich gewesen. Ansatzpunkt ist die subjektive Einpassung der Rolle des Spendens in der Herkunftsfamilie in die eigene Haltung.

Mehrfach wurde von denjenigen, nach deren Angaben die Eltern weder spendeten noch sich engagierten, selbst erlebte Not und materielle Entbehrungen geschildert. Bis auf den Fall von Jonas Picado, der als Kind einer Alleinerziehenden aufwuchs und ebenfalls über materielle Entbehrungen in der Kindheit berichtete, handelte es sich ausschließlich um Vertreter der (Nach-)Kriegsgeneration, die den zweiten Weltkrieg und/oder seine direkten Folgen als Kind oder Jugendliche noch selbst miterlebt haben. Sie erklärten, die Idee, Geld zu spenden habe damals überhaupt keine Rolle gespielt – abgesehen davon hätte angesichts der eigenen Not ohnehin keine Möglichkeit dazu bestanden. In den nachstehenden Aussagen von zwei der Befragten kommt dies exemplarisch zum Ausdruck:

„Zu der Zeit musste man zusehen, dass man nicht verhungert [...] weder im Krieg noch zunächst danach Thema war zu spenden.“

„Die so damals noch nach dem 2. Weltkrieg noch massiv um das eigene Überleben zu kämpfen hatte. Das waren damals so Verhältnisse ... die Armutsdebatte, aber sehr in Verbindung mit Hartz IV ist, absolut gesehen auch kaufkraftmäßig umgerechnet haben wir wahrscheinlich damals, schon auf den Minimum gelebt. Also ich kann mich noch gut erinnern. Mein Vater hatte 400 DM nach Haus gebracht. Also insofern die waren jetzt nicht, die hatten mit ihrem eigenen Leben genug zu schaffen ...“

Hilfe für diejenigen, denen es damals schlechter ging als ihnen, leisteten die Eltern eher im Rahmen der direkten Nachbarschaftshilfe, indem sie sich durch Zeit- oder Sachspenden um Menschen aus dem direkten Umfeld, um Nachbarn, Verwandte oder Freunde kümmerten.

Eine weitere Begründung für das Nichtspenden der Eltern tauchte mehrfach bei den Befragten aus den neuen Bundesländern auf. Nicht zu spenden sei eine Möglichkeit gewesen, sich zumindest passiv vom DDR-System abzugrenzen. Spenden sei in diesem Zusammenhang nicht als freiwillige Gabe, sondern eher als ein staatlich verordnetes Ritual gesehen worden und es habe kaum Vertrauen in einen adäquaten Einsatz der Spenden für die angegebenen Zwecke bestanden. Der mit der Sammlung einhergehende soziale Druck wird von den Befragten durchgehend als einziges Spendenmotiv genannt:

„Das waren höchstens immer diese Zwangsspenden. Es gab eine Solidarität aber das hat in meinem Elternhaus nicht so eine Rolle gespielt. Das war stark vom Staat veranlasst. Wir waren nicht oppositionell aber wir waren in dem Sinne auch nicht staattreu. Meine Eltern waren beide nicht in der Partei. Es ging eher darum, politisch da so gerade durchzugehen, aber so richtig echt Gegner nie. Mein Vater würde sich heute nicht mehr als Sozialist bezeichnen.“

Die Einstellungen bei denjenigen, nach deren Angaben durch die Eltern gespendet wurde, weisen eine deutlich größere Bandbreite auf, etwa mit Blick auf die Beteiligung oder das Interesse der Kinder an der Spendenaktivität. In der Regel wird das Spendenverhalten der

Eltern eher kritiklos zur Kenntnis genommen; die Antworten machen deutlich, dass die meisten Befragten die Entscheidungen der Eltern im Rückblick kaum in Frage stellen. Viele Befragte zeigen im Gegenteil ein deutliches Bemühen, das Spenden der Eltern in ein gutes Licht zu rücken.

Die damals erlebte materielle Situation wird dabei oft ebenso reflektiert wie die eigenen, damaligen Ansprüche. Eine jüngere Spenderin, die als Jugendliche in Spendenentscheidungen der Eltern eingebunden war, erklärt das offen damit, dass sie das Handeln der Eltern erst im Nachhinein zu würdigen vermochte:

„Ich habe damals die finanzielle Situation meiner Familie nicht im Blick gehabt. Das heißt, mir war damals nicht bewusst, dass wir wenig Geld haben oder es knapp haben. Wenn ich mir das jetzt aus der Rückschau angucke, finde ich es Wahnsinn. Also vier kleine Kinder oder vier Kinder in jugendlichem Alter mit ganz schönen Forderungen und dann trotzdem noch zu sagen, wir haben noch was und geben das an Leute, die einfach Pech gehabt haben. Das beeindruckt mich von der heutigen Sicht aus.“

Im Gegensatz dazu brachte eine andere Befragte deutlich ambivalentere Gefühle zum Ausdruck; auf der einen Seite entwirft sie ein fast schon „heroisches“ Bild von ihrer Mutter und bezeichnet sie als „eine sehr großzügige Frau“, die „sich also immer auch nachbarschaftlich gekümmert“ habe. Auf der anderen Seite bewertet sie das Tun der Mutter als „zwiespältig“ insofern, als sich diese in eine Opferrolle begibt und sowohl die eigenen als auch die Bedürfnisse ihrer Tochter zurückgestellt und so für beide Entbehren in Kauf genommen habe. Dennoch leitet die Befragte die eigene Großzügigkeit vom Vorbild der Mutter ab. Dies zu erzählen, scheint ihr unangenehm: „... also nein, das geht zu weit, wenn ich das hier ausbreite [...] aber das führt zu weit jetzt“. Dabei geht sie verbal zum eigenen Handeln auf Distanz, als wäre es mehr fremd- als selbstbestimmt. Die eigene Hilfsbereitschaft scheint ihr nicht ganz geheuer zu sein; so geht sie bei der Beschreibung

einzelner Spendenhandlungen immer wieder zu ihrer vormals dargelegten Haltung auf Distanz. Fast schon zwanghaft versucht sie im Laufe des Interviews immer wieder, das Handeln der Mutter letztlich doch noch positiv zu sehen und nachträglich als „richtig“ zu verteidigen.

„ ... habe es sehr wohl wahrgenommen und habe dann später oft darüber nachgedacht und habe befunden, dass es doch eine sehr freundliche, nachbarschaftliche Geste war.“

Diejenigen, deren Eltern nicht spendeten, waren fast durchgehend bemüht, diese zu rechtfertigen, ohne dass im Interview nach Gründen für das Nichtspenden gefragt wurde:

„ ... er war nicht der Typ dafür ... “
„Also denke eher, also im Rahmen seines Ärztedaseins, dass er das schon sehr also sozial auch empfunden hat, dort im Krankenhaus. Er war Chirurg und sodann auch mit Leib und Seele und auch jemand von dem ich einfach weiß, dass er sehr viele Rückmeldungen von seinen Patienten so bekommen hat, ob seines Engagements, ob so.“

Von den Befragten, deren Eltern spendeten, zeigten sich einige auch uninteressiert an den Spendenaktivitäten oder dem Engagement der Eltern. Es wurde als „normal“ wahrgenommen, d.h. als Teil des Alltagslebens, dass man als Kind höchstens informell eingebunden wurde, wie im Fall von Susanne Dendrup. Diese Haltung war insbesondere bei den Befragten mittleren Alters (Geburtsjahrgänge 1960-1969) zu beobachten.

Die Befragten beschrieben verschiedene Grade der Eingebundenheit in die Spendenentscheidung der Eltern. Fast alle Befragten gaben an, ausschließlich informell in die Spendenentscheidung der Eltern eingebunden gewesen zu sein. In Einzelfällen wurden Befragte als Kind auch direkt in Entscheidungen einbezogen; die Spendenentscheidung wurde als Teil

von Familienritualen in das familiäre Miteinander eingebunden und als gemeinschaftlicher Akt begangen.

„Also man muss dazu sagen, ich bin die Älteste mit weitem Abstand. Es war dann also nicht so ein großer Familienrat, der das dann jetzt beschlossen hat. Ich habe das mitgekriegt, dass diese Überlegungen damals erzählt hat, Weihnachten dieses Jahr dafür und was hältst du davon ...“

„... ich war ganz lange Zeit immer regelmäßig Samstag mit meinem Vater auf dem Markt in Lichterfelde und dann stand dann immer einer, das war sozusagen unser privater Motz-Verkäufer und dem haben wir dann ganz regelmäßig immer eine abgekauft. Und jetzt halt so einmal in der U-Bahn.“

Auffällig ist die Deckungsgleichheit des späteren Spendenverhaltens der Befragten mit dem Spenden ihrer Eltern insbesondere auf der strukturellen Ebene (etwa in Hinblick auf einen bestimmten Anlass, Art, Form, Regelmäßigkeit der Spende oder Zusammensetzung des Spendentableaus); aber auch auf der thematischen Ebene zeigt sich ein hohes Maß an Übereinstimmung. Dies wird in mehreren Fällen auch bewusst zum Ausdruck gebracht.

„Was Spendenbereitschaft angeht, mein Vater ist Alleinverdiener wegen dieser echt langen Elternzeit, die meine Mutter hatte, da war das Geld immer knapp aber ich weiß zum Beispiel zur Weihnachtszeit haben sie zusammen mit uns überlegt oder auch zu besonderen Anlässen, was kann man tun und wie kann man helfen. Dauerspender sind sie nicht aber zu diesen besonderen Anlässen. Und das zur Weihnachtszeit habe ich eben auch übernommen irgendwie. Also wenn es sich finanziell ergibt, sind diese Gedanken da: Da ist etwas passiert, was hat das mit mir zu tun.“

Als ein entscheidender Sozialisationspunkt für die eigene Spendenhandlung erwies sich die kirchliche Kollekte. Mehrere der älteren Spender spendeten das erste Mal gemeinsam mit ihren Eltern in diesem Rahmen. Kennzeichnend ist neben dem religiösen bzw. kirchlichen

Wertekontext die Gemeinschaftlichkeit der Gabe: Hier spenden im sprichwörtlichen Sinne alle. Die Spende ist funktional auch Ausweis der Zugehörigkeit zur Gemeinschaft und enthält damit zugleich auch eine Pflichtkomponente. Da sie sich im Sichtfeld aller Anwesenden vollzieht, kann sich der Anwesende der Gabe kaum entziehen. Spenden wird hier auf eine ganz spezifische Art gelernt und ritualisiert.

„Aber dazu gehörte halt immer das sonntägliche Spenden bei der, beim Gottesdienst. Also das gehörte dazu.“

„Oh da habe ich sicher so meine 20 Pfennig oder dreißig Pfennig in den Klingelbeutel gesteckt für die armen Kinder in Afrika.“

Die Befragten haben die implizite Norm gelernt und verinnerlicht, dass man Spenden soll und auch, dass Spenden immer etwas „Gutes“ ist. Deshalb führt es zwangsläufig zu Schuldgefühlen, die „gute Tat“ in einem schlechten Licht zu sehen, da diese ja per se „gut“ sein muss. Die Eltern sind hierbei eine entscheidende Sozialisationsinstanz, sowohl implizit in ihrer Vorbildfunktion als auch durch die direkte, explizite Vermittlung entsprechender Werte und Normen. Selbst bei denjenigen, deren Eltern nicht spendeten, wird das eigene Geben vom Vorbild der Eltern abgeleitet. Diese Norm zeigt sich insbesondere dort, wo das Geben der Eltern aus Sicht der Befragten im Widerspruch zu eigenen Bedürfnissen steht, als auch dort, wo nicht erfolgtes Geben der Eltern entschuldigt wird.

5.4.2. Individuelle Zugänge zu spendensammelnden Organisationen

Auch bei der Gewichtung verschiedener Zugangsaspekte zeigten sich große Unterschiede dahingehend, wie sich der Kontakt zu einer bestimmten Organisation entwickelte, für die zum ersten Mal gespendet wurde. Hier spiegeln sich insbesondere die Einstiegsmotive und Erwartungen an eine Spendenhandlung oder an eine bestimmte Organisation wider. Es

konnten drei Dimensionen herausgearbeitet werden, welche im Folgenden in ihren Ausprägungen näher erläutert werden sollen:

1. situativ-spontane Zugänge vs. gewachsene Zugänge
2. organisations- vs. themenzentrierte Zugänge
3. eigeninitiierte vs. fremdinitiierte Zugänge.

Die hier beschriebenen Dimensionen sind ebenfalls idealtypisch und es kann in der Realität durchaus Mischformen geben. Darüber hinaus ist es möglich, dass die jeweiligen Zugänge bei einer späteren Spende oder einer Spende zu einem anderen Anlass individuell variieren.

a) Dimension 1: Situativ-spontane Zugänge vs. gewachsene Zugänge

Es handelt sich um eine zeitliche Dimension: Wie lange dauert es, eine Beziehung zu einer spendensammelnden Organisation oder zu einem Spendenthema aufzubauen? Auf der einen Seite stehen dabei über einen längeren Zeitraum hinweg gewachsene und in der Regel starke Bindungen, die oft auch mit Engagement verknüpft sind und sich ggf. sogar über mehrere Generationen im Rahmen familiärer Traditionen entwickelt haben können. Auf der anderen Seite stehen situative Entscheidungsvorgänge, wenn jemand z.B. auf der Straße von Spendenwerbern angesprochen wird und sich spontan für eine Spende entscheidet. In diesem Fall ist davon auszugehen, dass grundlegende Dispositionen bereits vorher existiert haben, die den Betreffenden in dieser Situation für das jeweilige Thema oder zu diesem Zeitpunkt ansprechbar machen, wie z.B. Jonas Picado:

„ ... die hatte mich damals darauf angesprochen [...] das war ich glaube das war das einzige Mal, dass so so jemand auf der Straße wirklich Glück hatte.“

„ ... das war nicht irgendwie das war nicht für den Tierschutz, sondern das das war nicht das, was man immer gehört hatte [...] das das hatte irgendwie Klick gemacht [...] also davon war ich dann einfach überzeugt.“

Eine andere Spenderin beschreibt, wie ein privater Spendenaufruf für einen kranken Verwandten des Aufrufenden sie überzeugen konnte:

„ ... und er hat sich dann da vorne hingestellt und hat sozusagen an den gesamten Kreis da, 200 Leute oder so appelliert, das ist sozusagen die Idee, worum es geht und was die so machen und ich hatte mich da auch, also ich fand das halt sehr emotional und berührend.“

Sowohl das Thema als auch die konkrete Organisation rücken dabei tendenziell in den Hintergrund, beide müssen schlichtweg zu den eigenen Lebensumständen „passen“. Die Auslöser liegen eher im Privaten oder Persönlichen, den entsprechenden Gefühlen wird mittels der Spende Ausdruck verliehen. Eine solche, spontane Spendenentscheidung führt nicht zur Aufnahme einer andauernden Spendentätigkeit, sondern bleibt als einmalige, direkte Reaktion auf den entsprechenden Aufruf stehen. Bei einem gewachsenen Zugang dagegen wird das jeweilige Thema selbst über einen längeren Zeitraum zum Bestandteil der eigenen Identität und mit dieser quasi untrennbar verknüpft.

Langfristige Bindungen an eine Organisation entstehen auch im Rahmen von langfristigen Entwicklungsprozessen. Eine Spenderin einer Umweltorganisation war z.B. seit ihrem elften Lebensjahr ehrenamtlich bei dieser Organisation engagiert, bevor sie später zum regelmäßigen Spenden überging. In diesem Verband hat sich ein wichtiger Teil ihrer politischen Sozialisation vollzogen; auch über die aktive Mitarbeit hinaus fühlt sie sich dieser Organisation verbunden und identifiziert sich mit deren Arbeit.

„Dann war biografisch, eine wichtige Sache, dass nach der Wende so die ersten Jugendaktivitäten, die irgendwie aufkamen, die interessant für mich waren, waren

grüne Aktivitäten. Das heißt also in einem Umweltverband. Die C-Jugend hat war dort der erste Umweltverband der dort aufgemacht hat. Sie haben sehr stark in Kinderfreizeiten Mitglieder für ihre Jugendgruppen geworben und ja seitdem bin ich bei der C-Jugend aktiv gewesen.“

Mit dem Einstieg ins Berufsleben zog sie sich aus der aktiven Mitarbeit zurück und blieb der Organisation über eine Art Alumni-Organisation erhalten („ ... [dort sind] *alle die nicht mehr dazugehören, sich aber zugehörig fühlen und das sind wir.*“), in diesem Rahmen spendet sie regelmäßig. *„Ich fühle mich halt bei einer Organisation, die ich kenne [...] für mich ist eher entscheidend, dass ich dann Zugang habe, der Organisation vertraue.“*

Ein weiteres Beispiel für einen gewachsenen Zugang sind die kirchlichen Spendenaktivitäten Arnold Durmanns, der schon familiär kirchlich geprägt war und dessen Spenden für die Kirche als Teil des Gemeindelebens und als Zugehörigkeitsdemonstration zu sehen sind. Diese beiden Beispiele gewachsener Zugänge sind auch exemplarisch für die folgende Dimension, denn durch den längeren Bindungsprozess an eine Organisation rückt diese auch als Orientierungspunkt in den Fokus: Man spendet nicht nur für „die Umwelt“ oder „religiöse Anliegen“, sondern für eine ganz bestimmte Organisation, die in diesem Kontext steht und als mit dem Thema untrennbar verbunden angesehen wird.

b) Dimension 2: Organisations- vs. themenzentrierte Zugänge

Im Zentrum der Betrachtung steht hierbei die Rolle der Organisation und des Themas bei der Spendenentscheidung. Hier machen die Ergebnisse der Untersuchung Folgendes deutlich: Je rationaler und strategischer eine Spendenentscheidung getroffen wird, desto mehr rückt die konkrete Organisation im Vergleich zum Thema (Umwelt, Entwicklungszusammenarbeit, Frauen, Kinder etc.) in den Vordergrund. Wenn die Entscheidung dagegen auf ausschließlich oder überwiegend emotionaler Basis getroffen wird, steht umgekehrt das

Thema im Vordergrund. Dies kommt ergo eher bei spontanen Spendenentscheidungen zum Tragen. Für den Spontanspender ist es also deutlich weniger wichtig, welche Organisation denjenigen hilft, denen seine Spende zugute kommen soll. Er wird erst entscheiden, wem er mit seiner Spende helfen möchte und dann nach einer Organisation suchen, die dazu passt. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass er sich nach einer entsprechenden Recherche für eine größere, bekanntere Organisation entscheiden wird. Umgekehrt wohnt bei einem gewachsenen Zugang der Organisation eine gleichwertige oder sogar bedeutendere Rolle inne als dem Thema, hier entscheidet die langfristige Bindung.

Jonas Picado entscheidet sich aufgrund der Geburt seines zweiten Kindes für eine Spende an eine Kinderhilfsorganisation. Das Thema „Kinder“ ist also bereits vorher gesetzt, die passende Organisation wird anschließend mittels einer Recherche im Internet ausgewählt:

„ ... das Kinderhilfswerk war das erste, was mir in den Kopf gekommen ist ja ja dann bin ich halt ins Internet gegangen, habe mir die Seite angeguckt, habe halt auch dieses Spendensiegel gesehen, mich nochmal informiert, was bedeutet dieses Spendensiegel, weil das ist schon schon auch ein wichtiges Gefühl, okay von dem Geld was.“

Der subjektive Seriositätseindruck bzgl. der konkreten Organisation vollendet den Entscheidungsprozess, da er die nötige Stimmigkeit herbeiführt. Eine Spende an eine andere Kinderhilfsorganisation hätte allerdings bei gleichem Seriositätseindruck denselben Effekt gehabt.

Ein weiteres Beispiel für eine Organisationsorientierung gibt eine Umweltspenderin, die seit den 80er Jahren für Greenpeace spendet. Die Organisation selbst wird zum „Symbol per se“ für ein Thema, das sie aus dem Entstehungszusammenhang heraus implizit monopolisiert hat. Insofern ist für sie eine Spende an Greenpeace analog eine Spende an die Umwelt.

„ ... das hat mir sofort eingeleuchtet [...] diese Schreckensszenarien ... die waren ja gar nicht aus der Luft gegriffen, das war ja alles Realität und das habe ich sehr als so sehr bedrohlich empfunden ... und da habe ich dann angefangen ein zahlendes Mitglied also Fördermitglied bei Greenpeace zu werden, das war meine erste und größere feste Spendengeschichte, ja.“

Auch regelmäßige Spenden an Stiftungen, die aus einer bestimmten Philosophie heraus eher breitere, thematische Fördertableaus haben, sind Beispiele für organisationsorientierte Zugänge. Die Bindung an die Organisation ist in erster Linie an diese Organisationsphilosophie geknüpft, daraus speist sich das Vertrauen, dass das gespendete Geld aus der Sicht des Spenders sinnvoll eingesetzt wird, während die konkreten Spendenziele sekundär sind. Eine Spenderin einer Stiftung, die Frauen in Dritte-Welt-Ländern unterstützt, bekundet ein nahezu uneingeschränktes Vertrauen gegenüber den Aktivitäten dieser Stiftung. Dies leitet sie auch aus der aus ihrer Sicht überzeugenden Grundphilosophie der Stiftung ab.

„ ... da geht es immer darum, das Geld in Entwicklungsprojekte zu stecken, wo die Frauen was lernen, um es dann anzuwenden und sich auf diese Weise selbstständig zu machen.“

c) Dimension 3: Eigeninitiierte vs. fremdinitiierte Zugänge

Die Darstellung des Maßes an Eigeninitiative beim Spendenprozess ist untrennbar verknüpft mit der individuellen Grundhaltung des jeweiligen Spenders. Wer eine aktive Agency hat und somit davon ausgeht, eigener Gestalter seines Lebens zu sein, wer Ereignisse bzw. Prozesse eher aus sich selbst heraus erklärt und weniger äußeren Umständen zurechnet, der wird auch eher beim Spenden von sich aus initiativ werden. Umgekehrt standen bei Menschen mit einer eher passiven Agency äußere Faktoren (Ansprache durch

eine Organisation, konkreter Spendenaufruf etc.) mehr in den Vordergrund; Erzählungen von Spontanspenden gingen bei ihnen einher mit der Schilderung externer Anreize. Befragte mit einer aktiven Agency dagegen schilderten die Spende eher im Rahmen eines längeren inneren Entwicklungsprozesses.

Wie bereits beschrieben, sind auch spontane Spendenentscheidungen immer im Kontext bestimmter Dispositionen und Grundhaltungen zu sehen. Hierbei trifft ein Spendenaufruf als äußerer Faktor auf eine grundlegende Einstellung oder ein möglicherweise ungestilltes Bedürfnis, kann aber ohne letzteres keine handlungsrelevante Wirkung entfalten. Die inneren Voraussetzungen für die Ansprechbarkeit von außen müssen also bereits im Vorhinein gegeben sein, sie können nicht erst durch einen Aufruf selbst und diesen alleine erzeugt werden.

5.4.3. Rückgabe- und Reziprozitätserwartungen

Die Frage, ob und in welcher Form bei einer Spende eine Gegenleistung erwartet wird, wurde im Rahmen der Interviews nicht direkt gestellt. Dessen ungeachtet positionierte sich die Mehrzahl der Interviewpartner im zweiten Interviewteil hierzu, wobei sich die Aussagen im Hinblick auf diesen Aspekt in einem breiten Spektrum bewegten. Dies reichte von der generellen Ablehnung einer Gegenleistung über das Fehlen einer konkreten Erwartung bis hin zur Beschreibung eines ganz konkreten „Mehrwertes“, den sich ein Spender verspricht. Sofern die Erwartung einer Gegenleistung artikuliert wurde, gab es deutliche Unterschiede in Hinblick auf deren Art und konkrete Beschaffenheit sowie auf den Bezugskontext. Der Begriff der „Gegenleistung“ ist in diesem Zusammenhang sehr weit gefasst. Es geht um die Frage, inwiefern ein Geber davon ausgeht, dass mit seiner Gabe etwas ausgelöst wird (ohne dass dies direkt vom Empfänger ausgehen muss), was potentiell als belohnend wahrgenommen werden könnte. Die Verwendung des Begriffes

dient also lediglich als Metapher, um den Aspekt beschreibbar zu machen und ihn dokumentieren zu können.

Zu berücksichtigen ist, dass es sich auch hier um eine Selbsteinschätzung und Selbstpositionierung der Geber handelt. Inwiefern diese Gegenleistungserwartungen realisiert wurden oder werden und ob eine „objektive“ Realisierung für den Geber überhaupt eine Rolle spielt, kann durch die Daten nur insofern dokumentiert werden, als dass der befragte Geber dies selbst subjektiv wahrgenommen, im Nachhinein bewertet und dies überhaupt formuliert hat. Es geht also um die Beschreibung eines bestimmten Copingprozesses, bei dem man sein eigenes „Gutes Handeln“ für sich verbucht und in sein Selbstbild integriert. Da gerade dieser Aspekt unter dem Vorbehalt der sozialen Erwünschtheit bestimmter Aussagen steht, ist darüber hinaus davon auszugehen, dass möglicherweise Erwartungen bestehen, die jedoch nicht ausgesprochen wurden.

Die drei im folgenden dargestellten Beispiele beschreiben drei verschiedene Punkte auf dem entsprechenden Ausprägungsspektrum; mit dem ersten und letzten Beispiel werden jeweils die extremen Ausprägungen, mit dem mittleren eine „Zwischenposition“ dargestellt. Auch hier ist festzustellen, dass sich die Positionierungen je nach Spendenziel und Situation oder Lebensabschnitt durchaus verändern können: Ein und dieselbe Person kann also je nachdem verschiedene Positionen im zu beschreibenden Spektrum einnehmen.

a) Der „selbstlose“ Geber: „Ich tue es nur für den Anderen“

In dieser Eindeutigkeit kam diese Haltung nur ein Mal zum Ausdruck. Die Befragte äußerte eine deutliche Ablehnung jeglichen selbstbezogenen Interesses, welches mit einer Gabe potentiell verbunden sein könnte. Sie ist in einem kirchlich engagierten Elternhaus aufgewachsen und führt ihr eigenes Spendenverhalten auf die Einstellung der Eltern und das ihr vermittelte Bild christlicher Nächstenliebe zurück.

„Also diese christliche Erziehung, Gutes zu tun, das hat sich, oder ich habe mir später dann auch in meinem Beruf Gedanken darüber gemacht, warum will ich überhaupt Gutes tun? Will ich das tun damit ich mich selbst bestätige oder will ich das einfach, einfach eben tun? Und, ich habe mich immer davor gehütet, es, also anderen zu helfen, damit ich selbst besser da stehe. Ja.“

Der Wert der Tat würde aus ihrer Sicht durch einen Eigenbezug reduziert und darf nicht Teil der Spendenentscheidung sein. Die Zuwendung zum Anderen als ultimatives Hilfeprinzip im Sinne christlicher Werte ist die einzige Grundlage, die eine Gabe zu rechtfertigt.

b) Der generalisiert reziproke Geber: „Was ich Gutes tue, kommt irgendwann zu mir zurück“

Hier werden zwar Erwartungen geäußert, etwas zurück zu bekommen; die Spender glauben daran, dass ihnen das Gute, was sie tun, im Falle eigener Not selbst zuteil wird. Die Erwartungen beziehen sich aber auf das nähere Umfeld wie Familie, Freunde oder die Dorfgemeinschaft und sind eingebettet in ein von Pflichtwerten geprägtes Gemeinschaftsbild, in dem jeder etwas tun muss, damit eine „gute Gemeinschaft“ existieren kann. Dabei wird die „Gemeinschaft“ als höherer Wert an sich gesehen. Dass man ggf. von einer „guten“ Gemeinschaft persönlich profitieren könnte, steht nicht im Zentrum der Betrachtung. Die eigene Hilfe wird vielmehr quasi implizit transzendiert: Die Gabe ist somit nicht als direkte Investition in die eigene, unmittelbare Zukunft zu sehen, sondern vermittelt dem Gebenden vielmehr in der Gegenwart das „gute Gefühl“, in einer Gemeinschaft zu leben, in der man potentiell in der Zukunft aufgefangen wird, falls sich dies als notwendig erweisen sollte.

Beispielhaft äußert sich das im Fall einer älteren Befragten, für die das Opfer zugunsten von anderen durchgehendes Leitmotiv ihrer Lebensgeschichte ist. Sie war schon als Kind

damit konfrontiert, ihren Beitrag zur Familiengemeinschaft leisten zu müssen; aufgrund der Krankheit der Eltern arbeitete sie seit ihrer Kindheit in der familiären Landwirtschaft mit - zu Lasten eigener Ambitionen und geprägt von materiellen Entbehrungen und vom Zurückstellen eigener Bedürfnisse.

Ihre Schilderungen sind insgesamt von einer betonten Akzeptanz der Verhältnisse und des sich Fügens in den von ihr erwarteten Einsatz geprägt. Sie zieht daraus nichtsdestotrotz ein emotional positives Resümee und betont, sie habe sich damit *„immer wohl gefühlt“*. Auch in ihrer späteren Rolle als Ehefrau beteiligte sie sich selbstverständlich an den Aktivitäten des Mannes und stellte eigene Bedürfnisse hintenan. Dieser Verzicht wirkt fort als Grundprinzip bei ihren ehrenamtlichen Aktivitäten, wo sie eigene Interessen zurückstellt - *„für die Gesellschaft“*. Die Mithilfe in der Familiengemeinschaft zieht sich auch nach dem Gründen der eigenen Familie bis jetzt als roter Faden durch ihr Leben, sie pflegt ihre älteren Geschwister und hilft praktisch in Notsituationen aus. Sie sieht jeden in der Verpflichtung, anderen zu helfen, wenn es notwendig ist:

„Aber es muss jeder ein bisschen dazu beitragen. Jeden Tag. Viele müssen einen Schritt zurück gehen ... muss nicht so ins Wahlllose hinein leben. Das geht nicht mehr. Es muss jeder was tun.“

„Und ich helfe, wenn ich helfen kann. Das ist, ob das Geschwister sind oder andere Leute, egal. Da helfe ich eben. Machen wir einfach so.“

„ ... die [schlechten Sachen] passieren, wo der eine dem anderen nicht hilft.“

Die Leistungen werden nicht konkret gefasst, die eigene Hilfe muss nicht eins zu eins „erstattet“ werden; es geht mehr um das Prinzip der gegenseitigen Hilfe im Notfall:

„Weil es kommt ja darauf an, was über einen kommt. Aber man hofft, wenn man so ... bekommt man auch wieder zurück, denke ich. Das ist meine Devise ... “

„Wenn ich jetzt, wie gesagt, meine Geschwister so alt sind, eben auch nicht können mehr. Die sind alle älter und krank und die brauchen eben mitunter Hilfe. Da gehe

ich eben hin und helfe. Und, wie soll ich das erklären, und wenn ich dann eben in die Situation einmal käme ... und dann hoffe ich, dass dann auch jemand zu mir kommt und hilft mir.“

Während im Rahmen des eigenen Umfeldes die Erwartungen relativ konkret sind und sich im Großen und Ganzen auf praktische Hilfeleistungen beziehen, bleiben sie in der Formulierung ihrer Erwartungen in Bezug auf die Spenden, welche sie z.B. für die Opfer des Tsunamis gab, sehr vage und allgemein sowie auf einem deutlich transzendierteren Niveau.

c) Der Tauschende/Investierende: „Ich verspreche mir davon einen direkten Vorteil, etwas zu geben“

Hier werden explizite Erwartungen geäußert, im Gegenzug für seine Gabe etwas Bestimmtes zu bekommen. Dieter Wentze führt offen an, dass er sich ehrenamtlich engagiert, weil er sich davon persönliche Vorteile verspricht. Die Erwartung sieht er erfüllt durch den „Spaß an der Sache“, durch die Kompensation von altersbedingten Einschränkungen und die Stärkung seines Selbstbewusstseins. In seinem Engagement findet er „innere Befriedigung“ und geht ihm in letzter Konsequenz vor allem im eigenen Interesse nach. Er grenzt sich damit auch implizit gegen „Gutmenschentum“ und eine zu „altruistische“ Selbstwahrnehmung ab; die Außenwirkung der Handlung wird in die Entscheidung bewusst miteingerechnet. Auch direkte Vorteile werden genannt (siehe Fallbeschreibung).

Ein weiteres Beispiel ist eine Angestellte mittleren Alters, die für eine gemeinnützige Einrichtung und für eine bestimmte Organisation spendet, um dadurch Zugang zu bestimmten Informationen und bestimmten Personenkreisen zu gewinnen, wovon sie sich

einen beruflichen Vorteil verspricht. Hier spielt der Empfänger bzw. das direkte Spendenziel eine untergeordnete Rolle.

„ ... da sind auch die Leute, die arbeiten in der Geschäftsstelle der Organisation N oder im beruflichen Umfeld, [die mir] beruflich nahe sind und [mit denen] ich auch mehr zu tun haben möchte.“

„ ... eigentlich ist es für mich eher über berufliche Zusammenhänge entstanden, dass man da eben beteiligt sein will an bestimmten gesellschaftlichen Prozessen, das ist ja ein gesellschaftlicher Verein, gesellschaftliche Vereinsprozesse.“

5.4.4. Subjektive Abgrenzungen einer Spende zu anderen Gaben

Wenn man die verschiedenen Aussagen zum Spenden im Kontext anderer Hilfeformen betrachtet, wird deutlich, dass diese von den Befragten mehr oder weniger implizit in einem Zusammenhang gestellt werden. Ob jemand spendet, sich ehrenamtlich oder im Rahmen seines Berufes engagiert oder sich seinem Verwandten zuwendet: All diese Formen der Hilfe können als unterschiedliche Strategien ein und derselben Grundhaltung angesehen werden. Die Spende ist für den Spender Äquivalent, Ersatz, Kompensation oder auch Ergänzung für die eine oder andere Art zu helfen. Dies zeigt sich insbesondere daran, dass sie miteinander aufgerechnet, sozusagen auf die gleiche „Waage“ gelegt werden. Sofern jemand komplementär mehrere der Formen praktiziert, können hierbei dennoch unterschiedliche Herangehensweisen und Motive zum Tragen kommen, wie das Beispiel von Dieter Wentze zeigte. Die subjektiv wahrgenommenen Ressourcen und die individuellen Prioritäten bestimmen darüber, wie viel und was derjenige tut und ob er beispielsweise die eine zugunsten der anderen Hilfeform verringert. Dieses Spannungsfeld soll im Folgenden näher beleuchtet werden.

a) Spenden und ehrenamtliches Engagement

Dass sich beide Hilfeformen gegenseitig verstärken, wird am Beispiel von Arnold Durman und am Beispiel von Susanne Dendrup deutlich, deren vorangegangenes Engagement zur Vertrauensbasis für späteres Spenden wird. Da man die Akteure der jeweiligen Organisation und deren Arbeit persönlich kennt und diesen vertraut, kann auch eine Spende ohne weitere Bedenken getätigt werden.

Besonders kennzeichnend für die gegenseitige Substituierung beider Hilfeformen ist hier der Fall von Stefan Schulz (s.o.), der seit seinem Berufseinstieg nicht mehr über ausreichend Zeit verfügt, um sein früheres Engagement im Umweltbereich fortzuführen. Seither unterstützt er Organisationen aus diesem Themenbereich mit Spendengeldern. Damit überträgt er die Erledigung von Aufgaben, um die er sich selbst nicht mehr kümmern kann, an andere:

„Das war vielleicht dann auch so ein Punkt, wo ich dachte, o.k. ich kann es quasi outsourcen, mein, also, schon die Lust, irgend etwas zu fördern, aber eben die Schwierigkeit, sich selber auch da einzubringen dann auf Dauer, ja. Und deswegen ist das mit diesem Greenpeace-Engagement dann irgendwann auch wieder einfach für mich, ja, es hat nicht mehr funktioniert.“

Eine andere Spenderin erklärt hingegen, mit ihren Spenden genau solche Organisationen zu unterstützen, für die sie sich überhaupt nicht engagiert hat. Auch hier tritt die Spende als Ersatz an die Stelle einer direkten Mitarbeit, welche ihr selbst grundsätzlich nicht möglich ist:

„... also ich würde nie meiner eigenen Organisation jetzt Geld spenden, sondern immer nur denen Organisationen, von denen ich auch entweder etwas habe oder das Gefühl habe, die tun etwas, wo ich sonst nicht selber menschlich mit Man- und Womanpower tun könnte.“

Beiden Fällen liegt eine bewusste Reflektion dieses Übergangs zu Grunde. Dies muss nicht zwangsläufig der Fall sein, wie der Fall von Jonas Picado zeigt, der sich bis zum Ende seines Studiums immer mal wieder engagierte und nach seinem Berufseinstieg eine zumindest zeitweilig regelmäßige Spendentätigkeit aufnahm. Dies zeigt, dass sich die verschiedenen Hilfeformen je nach Lebenslage verändern und weiterentwickeln, d.h. sich den individuellen Möglichkeiten anpassen können.

Engagement kann aber auch als direktes Äquivalent für eine Geldspende gesehen werden, wie im Fall von Dieter Wentze: *„Aber es gibt ja auch sonst so viel Geldwertes, was Spenden gleichkommt.“* Die Einschätzung der Selbstwirkung ist beim Engagement in der Regel allerdings höher: Die überwiegende Mehrheit der Befragten, die sich auch engagieren, schätzt ihre Selbstwirksamkeit beim Engagement als hoch ein. Ausnahmen waren nur diejenigen mit einem pessimistischen Weltbild.

Ein weiterer Abgrenzungsaspekt zeigte sich, wie bereits beschrieben, bei der Frage, über welche der beiden Hilfeformen eher öffentlich geredet werden kann. Auch hier wurde ein Unterschied gezogen; tendenziell wird es eher akzeptiert, über sein Engagement, als über Geldspenden zu reden (siehe Kapitel 5.4.6.).

b) Familienarbeit/Nachbarschaftshilfe und Engagement

Speziell bei den älteren Befragten der (Nach-)Kriegsgeneration, deren Eltern zwar nicht spendeten, aber Nachbarschaftshilfe oder Verwandtschaftshilfe leisteten, wird diese Art der Hilfe in den Kontext der verschiedenen Hilfeformen eingeordnet. Diese leiten ihre eigenen Hilfeaktivitäten, u.a. auch das Spenden, aus diesen Vorbildern ab:

„ ... meine Mutter und das ist ein Erbteil von ihr weshalb sie heute hier [sind], meine Mutter ist eine sehr großzügige Frau gewesen und hat sich also immer auch nachbarschaftlich gekümmert also denn sie wusste, da ist irgendwie Not oder so,

also weniger finanziell als durch tätige Hilfe sei es mal ein Mittagessen rumbringen oder so was.“

Auch die häusliche Reproduktionsarbeit wird von diesen Befragten als eine Art Engagement gesehen:

„Wir sind vier Kinder und da war dann auch wenig Zeit, denn es ging auch viel Zeit an uns. Das Familienleben zu organisieren und gemeinsame Unternehmungen zu machen, war stand im Mittelpunkt. Und dass die Kinder eine Art Engagement finden, war das Wichtige aber sie selbst haben das sehr lange zurückgestellt.“

Andere Hilfeformen, wie Engagement oder Spenden, wurden je nach Ressourcen in diesem Kontext betrachtet und nach Prioritäten und Möglichkeiten verteilt. So kann es z.B. sein, dass eine Spendenaktivität für eine Hilfsorganisation eingestellt wurde, um den kranken Bruder unterstützen zu können. Diese Hilfe wird dann aber als gleichwertig gesehen.

c) Erwerbsarbeit und Engagement

Ähnlich wie Susanne Dendrup, die ihr Engagement als berufliche Arbeit und umgekehrt ihre Arbeit als „Dienst an der Gesellschaft“ versteht, sehen einige Befragte ihr berufliches Engagement, speziell in den sozialen Berufen, als „Dienst an der Gesellschaft“ und insofern als eine Möglichkeit „Gutes“ zu tun:

„ ... und da ich in einem sowieso in einem Krankenhaus mitgearbeitet habe [...] und meine Arbeitskraft praktisch dort gegeben.

„Also denke eher, also im Rahmen seines Ärztedaseins, dass er das schon sehr also sozial auch empfunden hat, dort im Krankenhaus. Er war Chirurg und sodann auch mit Leib und Seele und auch jemand von dem ich einfach weiß, dass er sehr viele Rückmeldungen von seinen Patienten so bekommen hat, ob seines Engagements, ob so.“

Die umgekehrte Perspektive nimmt ein Interviewpartner ein, der beruflich in der Entwicklungszusammenarbeit tätig ist. Bei ihm zeigt sich die mögliche Ambivalenz dieser Verknüpfung einer von Idealen geleiteten und einer beruflichen Tätigkeit. Dass er eine aus seiner Sicht gut bezahlte Stelle in diesem Bereich innehat, löst bei ihm gegenüber den Engagierten Schuldgefühle aus, die er wiederum mit Spenden zu kompensieren versucht.

„Also jetzt diese berufliche Mission, dann gegen hohe Bezahlung [...] wenn du schon sehr viel mehr verdienst als du brauchst, dann kannst du ja damit zumindest jetzt ehrenamtliche Arbeit die andere in unserer Branche machen unterstützen [...] Dann kann ich wenigstens ... ein bisschen mit den Spenden unterstützen.“

Wie sowohl das Beispiel von Susanne Dendrup als auch die Beispiele von Dieter Wentze und Arnold Durman zeigen, kann Engagement umgekehrt zur Kompensation dienen, wenn die Verwirklichung über die Erwerbsarbeit in einem bestimmten Lebensabschnitt – etwa bei Arbeitslosigkeit oder Pensionierung - nicht mehr möglich ist. Dies dürfte insbesondere bei denjenigen zum Tragen kommen, die auch ideelle Ansprüche an Erwerbsarbeit stellen.⁵⁷

5.4.5. Die Herstellung subjektiver Betroffenheit

Der Begriff „Betroffenheit“ wird in der Diskussion um das Spendenverhalten immer wieder als bestimmender Faktor herangezogen (vgl. Woltering/Heermann et al. 2006, Göll/Henseling et al. 2005); der Begriff wird dort in unterschiedlicher Weise gebraucht. In der Regel wird mit dem Begriff eine direkte, persönliche Betroffenheit von einer Problemlage beschrieben, die Ausgangspunkt oder sogar Auslöser für eine Spendenhandlung sein könnte. So könnte jemand, der erfolgreich eine Krebserkrankung überstanden hat, anschlie-

⁵⁷ Dies spiegelt eine ähnliche Einbettung des Engagements in den beruflichen Kontext wider, wie Schumann (Schumann 2002) in ihrer Untersuchung umfassender herausarbeiten konnte. Da hier weitaus nicht alle der befragten Spender engagiert waren und dies auch kein Auswahlkriterium für die Befragung darstellte, ist allerdings keine Vollständigkeit in derselben Form gewährleistet und ein direkter Vergleich nicht möglich.

ßend für die Krebshilfe spenden, oder jemand, dessen Kind geistig behindert ist, für eine Einrichtung der Behindertenhilfe. Betroffenheit als Fähigkeit, sich in die schwierige Lage eines anderen Menschen hinein versetzen zu können und dessen Leid quasi zu seinem eigenen Leid zu machen, muss aber nicht zwangsläufig über eine solche direkte Verbindung zustande kommen.

Auch diejenigen, die für die Tsunamikatastrophe oder für die Opfer von Landminen spendeten, erklären, sich von dem Problem der Notleidenden betroffen zu fühlen. „Betroffenheit“ bezeichnet eben ein höchst subjektives Phänomen. Ob jemand eine emotionale Verbindung zwischen sich selbst und einem Anderen knüpft, hängt nicht von Verwandtschaft, geografischer Nähe oder Ähnlichem ab.

In einem Punkt stimmen die verschiedenen Wahrnehmungen von Betroffenheitsgefühlen allerdings überein: im subjektiven Gefühl, dass es einem selbst besser geht als denjenigen, von deren Leid man sich betroffen fühlt und zu denen man eine emotionale Brücke schlagen kann. Dieses empfundene Ungleichgewicht ist eine grundlegende Ursache des Betroffenheitsgefühls aller befragten Spender, unabhängig von geografischer oder lebensweltlicher Nähe zum Spendenempfänger. Jonas Picado beschreibt dies für sich so:

„ ... auch wenn es sicherlich nicht nicht immer einfach war und auch wenn ich mein Studium zum Beispiel abbrechen musste, weil ich halt weil es finanziell nicht mehr gereicht hat, ist das jetzt ist das nicht so, weil ich mich beklagen würde, ganz im Gegenteil ich glaube, dass es mir sehr gut geht und und immer schon sehr gut gegangen ist und deshalb gibt es ich habe nie das Gefühl hab, dass ich irgendwo ja dass dass dass dass ich irgendwo betroffener wäre.“

Über diesen Punkt hinaus zeigt sich ein breites Spektrum an Möglichkeiten, welcher subjektiv ausgemachte Aspekt eine solche „Brücke“ ermöglicht, d.h., wen man auf der anderen Seite als „betroffen“ wahrnimmt und mit seiner eigenen Situation ins Verhältnis

setzt. Die nachstehenden Varianten sind als Positionierungen im „Nähespektrum“ zu verstehen.

a) Formen persönlicher Betroffenheit

Hier wird die Betroffenheitswahrnehmung davon bestimmt, dass jemand ein Problem hat, welches einen Nahestehenden ebenfalls betrifft. Das Leiden der Betroffenen ist so Teil des eigenen Alltagslebens und wird direkt miterlebt.

„ ... und so quält die [Freundin] sich nun schon seit vielen Jahren durch das Leben und da denke ich ganz wenn ich in dieser Situation wäre, das wäre ganz schrecklich, also so könnte ich nicht leben.“

„Ne, ich hab eigentlich nur für die AIDS-Hilfe gespendet ... nix. Also, äh ... das war auch so das Einzige, wo ich auch so irgendwie ne gewisse Bindung gesehen habe so, also das war ... nen Metier, was mir irgendwie sehr am Herzen lag, weil ich halt im Zivildienstes, das war zu ner Zeit, als die Leute da noch reihenweise lang dran gestorben sind. Und ... ähm ... du - sagen wer mal - ich mich an, ich hatte da am meisten irgendwie so persönlich mit zu tun und deswegen machte das für mich Sinn. Weil das war, es macht jetzt irgendwie für mich keinen Sinn, an Greenpeace oder an Amnesty International zu spenden. Das ist zwar auch nu ne gute Sache, aber irgendwie fehlt mir da so der persönliche Bezug zu und so, das fand ich also immer ganz ausschlaggebend.“

Neben der eventuellen Unterstützung der nahestehenden Person werden Organisationen durch Spenden unterstützt, die sich um weitere Betroffene aus diesem Problemkreis (z.B. schwere Krankheit oder Unglücksfall) kümmern. Dabei muss es sich nicht um genau dieselbe Problemlage handeln, auch eine vergleichbare Problematik kann als Spendenziel erhalten. Die unmittelbare Nachvollziehbarkeit der Leiden der anderen wird durch das eigene Miterleben zum zentralen Ankerpunkt für die Auseinandersetzung. Eine Spenderin, deren

Schwester beim Elbehochwasser ihr Haus verloren hatte, spendete später für die Opfer der Tsunamikatastrophe:

„ ... haben wir 100 Euro gespendet, weil ich gesehen habe wie es den Leuten ging. Ganz schlimm war das. Weil ich eine Schwester habe, die auch in der Situation ist, war [...] das war auch sehr deprimierend, das waren die Weihnachtsfeiertage und da haben viele ihre Eltern verloren. Es war ganz furchtbar und ich habe gesagt, denen müssen wir was spenden.“

b) Formen indirekter persönlicher Betroffenheit

Indirekte persönliche Betroffenheit meint beispielsweise, dass ein Unbekannter, mit dem mich jedoch eine bestimmte Gemeinsamkeit verbindet und der mir insofern ein Identifikationspotential bietet, von einem Problem betroffen ist. Hier führt der Vergleich zwischen mir und dem anderen zu einer Spannung, die sich in der Frage zuspitzt: Wie wäre es, wenn ich selbst betroffen wäre? Dabei kommt die Angst vor der möglichen eigenen Betroffenheit oder auch die Erleichterung darüber zum Tragen, eben nicht selbst betroffen zu sein. Bei seiner Spende an eine Kinderhilfsorganisation, zieht Stefan Schulz einen Vergleich zwischen den unterschiedlichen Bedingungen, unter denen seine eigenen und denen andere Kinder aufwachsen, die auf demselben Spielplatz spielen:

„ ... wir haben zwei Kinder, zwei kleine Kinder, und da bekommt man schon ein bisschen mit, wenn man auf den Spielplätzen ist, also gerade auch, wenn man herüber geht, in den Bezirk N ... und wie schwierig es auch für viele Familien ist bestimmte Sachen zu schaffen.“

Die von ihm empfundene Privilegiertheit seiner eigenen gegenüber den anderen Kindern wird in seinem Lebensumfeld für ihn deutlich. Im Gegensatz zum Beispiel des AIDS-Hilfsspenders, der spendete, da Menschen aus seinem nahen Umfeld selbst an der Krankheit

starben, sind seine Kinder selbst nicht betroffen, sondern lediglich eine Vergleichsbasis für seine Spendenentscheidung.

Eine andere Variante ist eine Betroffenheit aufgrund einer Verschonung von einem Missstand, wobei die Problemlage des anderen direkt auf die eigene Situation projiziert wird, auch wenn die „objektive“ Wahrscheinlichkeit, selbst betroffen zu werden, eher gering ist. Dennoch löst die Vorstellung Dankbarkeit aus, wie in diesem Fall „auf der richtigen Seite der Erde“ zu leben:

„Ja genau, der Tsunami. Man hofft, dass so was hier in unseren Regionen fernbleibt. Vor allen Dingen die Umwelt hat sich, es hat sich ja alles verändert ... sind wird ... verschont geblieben. Es tritt nicht so auf wie woanders.“

Es ist davon auszugehen, dass die konkreten Ausprägungsmöglichkeiten bei beiden Betroffenheitsformen so vielfältig sind wie es zwischenmenschliche Beziehungen sein können. Zu vermuten ist aber, dass die Kontinuität einer Spendenhandlung mit der jeweiligen Tiefe der „Beziehung“, die zum Betroffenen hergestellt wird, im Zusammenhang steht.

So schilderten einige Befragte „Betroffenheit“ als Reaktion auf die Darstellung einer Problemlage im Rahmen einer Spendenkampagne (z.B. durch Photos oder Erzählung der Geschichte von notleidenden Kindern), ohne eine solche direkte oder indirekte, aus der eigenen Biografie herleitete, Brücke zu bauen. Hier rückt die Hilfsbedürftigkeit in den Mittelpunkt; ich bin allgemein durch das Leid anderer berührt, auch wenn mich mit ihnen nichts direkt verbindet.

„Also mich rührt das zutiefst an, nich? Wenn ein Kind in die Schule kommt und immer so naja ich ich bin ich gehöre nicht dazu ja? Das erleben müssen, das ist so was Schlimmes.“

Diese Form der Betroffenheit zeigt sich ausschließlich bei Spontanspendern. Es ist davon auszugehen, dass auch hier bestimmte Dispositionen und Grundhaltungen zum Tragen kommen, die nicht bewusst bei der Abwägung reflektiert werden, aber das emotionale Wahrnehmungsraster bestimmen. Die geschilderte emotionale Reaktion wird zwar als „intensiv“ beschrieben, aber die darauf folgende Spendenhandlung bleibt auch hier einmalig oder nur kurzfristig. Von einer solchen durch Kampagnen ausgelösten Betroffenheitswahrnehmung grenzen sich diejenigen direkt ab, die bei ihrer Spendenentscheidung einer eher rationalen Abwägungsstrategie folgten.

„So, das sehen die gar nicht, ne? Und dann kommt mal ein Bild mit einer ausgemergelten Mutter und einem noch ausgemergelteren Kind und dann wird das eine oder andere Spenderherz vielleicht mal berührt.“

„Also es ist schon eher dann diese irgendwie mittelbar aus Betroffenheit irgendwann mal gewonnene Einsicht in die Notwendigkeit von solchem zivilgesellschaftlichen Engagement. Also es ist nicht die Sache, ich sehe im Fernsehen schreckliche Bilder und deshalb spende ich.“

5.4.6. Reden über Spenden: Die Spende, in Deutschland ein rein privater Akt?

Über die eigenen Spendenaktivitäten zu reden ist ein Tabu: Grundsätzlich wird die Kommunikation des eigenen Gebens von Geld von den Befragten deutlich abgelehnt, in einigen Fällen geradezu abgewehrt.

„Aber sonst, große Propaganda macht ich da nicht ... nein, ich mache da keine große Propaganda. Wenn ich was spende, spende ich. Dann ist das für mich erledigt.“

„... also ich denke, das hat für mich mehr etwas mit dem Tun zu tun und weniger mit dem Reden. Auch was meine christliche Einstellung betrifft.“

„Naja, rede jetzt das erste Mal darüber, das macht man eigentlich nicht.“

„Tue Gutes und rede darüber“ wird eher als Teil der US-amerikanischen Spendenkultur gesehen, und es wird auf die unterschiedlichen Entwicklungslinien in der Spendenkultur hingewiesen. Anders verhält es sich beim Engagement; darüber zu reden ist im Gegensatz zum Spenden nicht negativ konnotiert.

„Also Gutes tun, mit den Händen, das ja, und drüber reden. Ich muss das ein bisschen einschränken. Natürlich tun die Leute, die arbeiten gehen und sich sonst was abrackern und dann spenden, tun natürlich auch was Gutes, aber für mich ist es eher der aktive Gehalt, über den man reden kann.“

Spenden wird eindeutig als Privatsache gesehen und allenfalls im privaten Raum thematisiert. Das öffentliche Sprechen darüber wird als unangenehm oder auch unangebracht empfunden.

„ ... nein, ich kann nicht sagen, dass es mir unangenehm ist, weil weil weil ich nichts Böses getan habe, aber ich denke, das ist wie gesagt auf ob nochmal diese diese Analogie zum Glauben, das ist sozusagen meine eigene Sachen und da fällt es mir schon schwer mit jemandem darüber zu reden.“

„Das sind ja Zuwendung ist ja eine persönliche Spende, ne?“ „Eine persönliche Zuwendung, aber was jetzt dies Geldliche anbetrifft.“

So wie das „Reden über Geld“ bzw. über das eigene Einkommen ist analog dazu das „Reden über das Geben von Geld“ in Deutschland weitestgehend tabuisiert (vgl. Hradil 2009).

„Es klang vorhin sicherlich schon ein bisschen an aber für mich ist das kein Thema, ist finanzielles Engagement nichts worüber ich reden möchte. Wahrscheinlich auch bedingt durch den Umgang mit Geld in meiner Familie. Geld war nie ein Thema. Natürlich gab es manchmal Konflikte, wenn etwas nicht angeschafft werden konnte oder so. Aber Geld wurde nie so ...“

Diese Analogie wird auch daran deutlich, dass diejenigen, die angaben, mit ihren Partnern Gütertrennung zu praktizieren, dies auch auf das Spenden übertragen, sie und ihre Partner trafen eigenständige, einander unabhängige Spendenentscheidungen.⁵⁸

Aber auch die Angst vor Neid wurde als Grund dafür angeführt, nicht über das eigene Spenden zu reden. Es wird davon ausgegangen, dass nur der spendet, der es sich leisten kann, und es wird der Schluss gezogen: „Wer es sich leisten kann, dem geht es finanziell gut“. Dieses Denken wird auch dem Umfeld implizit unterstellt, und es wird die Befürchtung geäußert, mit dem Reden über das eigene Spenden die eigene (tatsächliche oder zu Unrecht unterstellte) finanzielle Privilegiertheit zu offenbaren.

„Man muss ja vorsichtig sein, also, man kann den Leuten ja damit wahrscheinlich auch ziemlich schnell auf die Nerven gehen. Ja, die hat's ja, die hat so viel Geld, und in Wirklichkeit ist es ein Arschloch.“

„Aber ich weiß halt nicht bei anderen, die sozusagen da mehr darauf achten müssen, ich mag es nicht, darüber dann anderen das Gefühl zu vermitteln, sie hätten weniger und müssten dann eben mehr haushalten, als ich, also das mag ich nicht. Vielleicht rede ich auch deswegen weniger darüber.“

Wenn überhaupt, wird nur das direkte, private Umfeld - in der Regel Partner, Familie oder enge Freunde - in eine Spendenentscheidung eingebunden, und über diese wird nur mit den entsprechenden Vertrauenspersonen gesprochen.

Als besonders schwerwiegender Tabubruch gilt, wenn das Reden über Spenden offensichtlich der positiven Selbstdarstellung dient. Der „gute Gehalt“ der Tat geht aus Sicht der

⁵⁸ Dies korreliert mit Forschungsergebnissen zum Umgang mit Geld. Es zeigte sich, dass Aussagen zum eigenen Einkommen und zum Geld grundsätzlich - auch innerhalb des Freundes- und Kollegenkreises - ungern gemacht werden, während innerhalb von Familien und Paarbeziehungen die Kommunikation über Geld deutlich weniger tabuisiert ist. Insbesondere innerhalb von Paarbeziehungen spiegelt das jeweilige Verhältnis zum Geld die soziale Beziehung und die gemeinsamen Werte einer Beziehung wider (vgl. Hradil 2009).

Befragten durch ein solches Verhalten sogar verloren und wird eventuell ganz zunichte gemacht.

„Wenn es neben der reinen Spende die Sache auch noch fördert, dann sollte man sehr viel darüber reden [...] aber wenn es der eigenen Darstellung, der eigenen Person dient, dann ist es wertlos.“

„Ja da ist was dran aber man muss aufpassen über was Gutes man redet. Ich finde ... das ist ein weites Feld, Gutes zu tun. Wenn es nützlich ist, sollte man darüber reden. Wenn man sich selber nur hören will, sollte man es lieber lassen. Finde ich ... Das entwertet nämlich das Gute häufig.“

Zwei Ausnahmen zeigten sich bei zwei Befragten, die erwogen, für den Erhalt eines Denkmals zu spenden. In beiden Fällen sollte Geld für den Erhalt einer ganz konkreten Einzelsache gegeben und die Namen der Geber auf dem Objekt selbst angebracht werden. Die Veröffentlichung des Namens - und damit des Spendens - wird von der ersten Interviewpartnerin deutlich positiv gesehen:

„Ich freue mich ja auch darüber, dass an meinem Pfosten mein Name hängt. Und war auch traurig, dass er erst falsch geschrieben war [...] und da habe ich gedacht, sei nicht albern, habe dann drei Monate später, aus einem anderen Grund mit dem Vereinsvorsitzenden telefoniert und ihm das gesagt. Er war ganz schockiert und hat das Schild sofort austauschen lassen. Und dann habe ich mich gefreut, dass mein Name dann da richtig stand.“

Im zweiten Fall, bei Dieter Wentze, ist die Abwägung des potentiellen Spenders deutlich ambivalenter. Er entscheidet sich gegen eine Spende, da er die Bekanntmachung zunächst scheut, zeigt sich im Nachhinein aber erkennbar verärgert darüber, es nicht gemacht zu haben. Dies zeigt, dass offensichtlich zumindest graduell auch der jeweilige Kontext des Gebens darüber entscheidet, inwiefern das Preisgeben eigener Spenden als sozial erwünscht wahrgenommen wird oder nicht.

„Das ist legitim [...] Da kommen wir wieder auf das Thema was mich betrifft. Wenn ich mich nicht geniert hätte, hätte ich da 1.000 Euro gegeben, um mich auch mit drauf gießen zu lassen. Das war mir ein bisschen zu unseriös, also das hab ich dann nicht gemacht.“

Es wurden allerdings auch konkrete Ausnahmen formuliert, im Rahmen derer Reden über eigenes Spenden akzeptiert werden kann und gerechtfertigt erscheint – etwa dann, wenn es geschieht, um andere von einer „guten Sache“ zu überzeugen und deren Unterstützung dafür zu gewinnen.

„Auch wenn man etwas Gutes tut, wo man denkt, das können die Leute ruhig wissen, sie sollen sich daran mal ein Beispiel nehmen [...] Das war ganz schwer aber ich erzähl das dann schon. Aus einem ganz einfachen Grund, ich möchte dass andere das auch tun.“

„Na wenn es dem Guten dient, dann halte ich sehr viel davon. Wenn man darüber reden muss um den Effekt zu haben, wie ein anderer, der unbedingt einen Alfa Romeo braucht um sich selbst darzustellen, dann halte ich nichts davon.“

Andere zu überzeugen und zu motivieren, ebenfalls etwas „Gutes“ zu tun, wird als „gute Tat“ gewertet. Der Grad des Erwünschten bzw. Tolerierten ist allerdings sehr schmal, hier sind recht enge Grenzen gesetzt; eine direkte „Missionierung“ anderer wird von vielen Befragten ebenfalls eher skeptisch gesehen.

„Also außer vielleicht mit anderen Leuten noch einmal zufällig am Rande, wenn es um das Thema geht und sage, ja ich habe hier noch eine interessante Organisation.“

„Das funktioniert natürlich nur, wenn das Gespräch darauf kommt. So was würde ich dann jemanden erzählen um ihn zu widerlegen. Wenn der nämlich sagt, man kann nichts machen, dann kann ich sagen, man kann doch was machen. Ich hab es eben auch gemacht.“

Weniger dramatisch wird das Reden über das eigene Spenden bei Prominenten bewertet, die in diesem Zusammenhang in einer Vorbildrolle gesehen werden. Wenn diese ihre Bekanntheit nutzen, um ein „gutes Beispiel“ abzugeben, wird das eher akzeptiert als bei Menschen, denen eine geringere Ausstrahlungskraft zugeschrieben wird.

6. Zusammenfassung der Ergebnisse und Ausblick

6.1. Zur subjektiven Spenderperspektive im Allgemeinen und den Motivstrukturen

Eine erste Schlussfolgerung war, dass Spendenmotive und -motivbündel so individuell und vielschichtig und dass die Entscheidungsebenen beim Spenden so verschieden gelagert sind, dass diese sich letztendlich immer nur aus dem Individualkontext heraus umfassend erklären lassen. Die individuellen Voraussetzungen, die Spender über ihre Biografie mitbringen, prägen das Spendenverhalten: Mal sehr direkt, wenn Spenden eine Reaktion auf aktuelle Ereignisse bedeutet, mal ganz indirekt, wenn sich im Spenden für eine bestimmte Organisation eine lang angelegte Entwicklungsgeschichte widerspiegelt. Der einzelne Spender versteht seine eigene Spendenhandlung aus seiner persönlichen Geschichte heraus und ist Konstrukteur dieser persönlichen „Spendengeschichte“. Eine Spende ist für ihn eine private Handlung, er ordnet sie direkt in einen persönlichen Kontext ein. Sie wird mehr als Handlung verstanden, die sich aus sich heraus in einem inneren Prozess entwickelt hat, und weniger als ein von außen beeinflusster, gesteuerter Prozess: Mit der Spende verleiht der Spender seinem eigenen Selbst Ausdruck. Tatsächlich spielen dabei vielfältige äußere Einflüsse eine Rolle, mit denen die innere Entscheidung untrennbar verbunden ist. Diese sind für die letztliche Erklärung der jeweiligen Spenden nicht zu ignorieren. Die Überzeugung der Befragten, aus sich heraus zu entscheiden, lässt aber grundsätzlich annehmen, dass Spendenmotive eher intrinsisch gelagert sind. Dies würde mit den Ergebnissen der Untersuchung von Heidbüchel korrelieren, nach der sich ein zu offensichtlicher äußerer Druck auf die Spendenentscheidung kontraproduktiv auf die Spendentätigkeit auswirkt.

Entgegen Annahmen aus der Fundraisingpraxis, über Spenden werde überwiegend emotional entschieden, zeigen die Daten, dass auch rationale Herangehensweisen eine wichtige Rolle spielen. Zwar ist der thematische Zugang in der Regel mehr oder weniger

emotional und davon abhängig, ob man sich von der einen oder anderen Problemlage angesprochen fühlt. Aber in den konkreten Entscheidungsprozess werden je nach Typ immer auch rationale, strategische Erwägungen nicht nur mit einbezogen; vielmehr käme ohne eine rationale Betrachtung eine Spendenhandlung tatsächlich gar nicht erst zustande.

Die Spendentätigkeit entwickelt und wandelt sich mit der Zeit: Die jeweilige Lebenslage bestimmt mal punktuell (wie beispielsweise im Rahmen des Wandels der finanziellen Voraussetzungen am Beispiel Susanne Dendrups), mal sukzessive (wie beispielsweise im Rahmen des allgemeinen Sicherheits- und Stärkegefühls Arnold Durmanns) die Entwicklung einer spezifischen Einstellung zum Spenden und die jeweilige Ausprägung der individuellen Spendentätigkeit.

Mit den Handlungstypen Max Webers lässt sich dies verdeutlichen; letztlich spiegeln sich alle Handlungsarten in den Ergebnissen wider. Selbst die Erwartung einer direkten Gegenleistung (wenn hier auch eher als Randphänomen), also zweckrationales Handeln, ist möglich. Selbst ein und dieselbe Handlung kann sowohl wertrationales als auch traditionales Handeln widerspiegeln - jemand kann spenden, weil es in seinem Umfeld so üblich und gewünscht ist, und gleichzeitig eine transzendierte Erwartung an seine Spendenhandlung knüpfen. Letztlich machen nur die unterschiedlichen Gewichtungen der Handlungsarten eine Unterscheidung möglich. So könnte man schlussfolgern, dass der Satierte sicher tendenziell eher zu traditionalem Handeln neigt, da seine Spendentätigkeit in sein Umfeld eingebunden und von dessen Erwartungen geprägt ist, sodass auch gewohnheitsmäßig immer wieder an bestimmte Organisationen kontinuierlich gespendet wird. Der Emotionale handelt überwiegend affektiv, er wird durch Emotionen bestimmt, welche eine Spendenhandlung quasi reflexhaft auslösen können. Die Zuordnung bei den anderen in der Untersuchung gebildeten Typen fällt dagegen schwerer; hier spiegeln sich letztlich wieder alle Handlungsarten Webers in verschiedenster Form wider. Diese

individuelle Kombination unterschiedlicher Motivlagen macht daher die Erklärbarkeit von Spenden im Rahmen der Motive aus.

Verschiedene Hilfeformen wie Spenden, Engagement oder Nachbarschaftshilfe werden von den Spendern im Zusammenhang gesehen und ergänzen sich, je nach Lebenssituation. Geld zu spenden, sich zu engagieren oder auch seinen Nachbarn zu helfen, wenn eine Notlage da ist: Das sind verschiedene Facetten desselben Gegenstands, auch wenn jeweils spezifische Motive zum Tragen kommen können. Je nach Sozialisation, eigener Prioritätensetzung oder aktuellen Lebensumständen bestimmt sich, in welcher Form geholfen wird. Allerdings werden diese unterschiedlichen Formen des Gebens in ihrer Wirksamkeit unterschiedlich bewertet. In der Regel wird dem Engagement eine höhere Wirkung zugeschrieben. Das sinnliche Erleben des eigenen Wirkens ist hier höher als beim Spenden, da der Abgabe der Geldsumme zunächst keine direkten (Interaktions-)Erlebnisse mehr folgen. Dies wird zwar ggf. durch Berichte der Organisation über die Verwendung der Gelder kompensiert, kann aber offensichtlich ein eigenes Erleben nicht ersetzen. Darüber hinaus ist beim Engagement ein positiv empfundener extrovertierter, öffentlicher Umgang mit dem Geben möglich, was beim Spenden tabuisiert ist - das eigene Handeln und die Auseinandersetzung verbleiben hier im engsten privaten Raum. Insofern decken sich diese Ergebnisse mit denen der Untersuchung von Jones (Jones 2006; s.o.), der die interaktive Einbindung des Engagements in bestimmte Netzwerke als für das Engagement – im Vergleich zum Spenden – relevanten Faktor herausarbeitete.

Vereinzelt lassen sich auch Übereinstimmungen der Ergebnisse dieser Arbeit mit den in Kapitel 4.2. vorgestellten qualitativen Studien feststellen:

Die in der Studie des IZT beschriebenen Motivbündel finden sich teilweise bei den in dieser Untersuchung befragten Umweltspendern wieder, etwa die Naturverbundenheit bei Dieter Wentze, das mit dem zweiten Motivbündel der IZT-Studie korrespondiert (siehe 4.2.5.). Allerdings ist eine Vergleichbarkeit nur bedingt gegeben, da fast alle der befragten

Umweltspender erklärten, auch für andere Zwecke zu spenden, während das IZT fokussiert die Einstellung in Bezug auf „rein“ umweltbezogene Spendentätigkeiten erhob.

Die Studie des Deutschen Roten Kreuzes (siehe 4.2.6.) zeigt die biografische Relevanz des Spendens anhand der Tatsache auf, dass Spenden von den Spendern mit persönlichen Erlebnissen verknüpft wird, welche zum Ausgangspunkt der eigenen Spendentätigkeit wurden. Dieses Phänomen konnte auch hier, speziell bei Typ vier, festgestellt werden; das in der DRK-Studie herausgearbeitete Hauptmotiv „*schlechtes Gewissen*“ und die zentrale Rolle der „*Schuldfrage*“ in Bezug auf den Spendenempfänger tauchten hier allerdings nur als Randphänomene auf (auch hier gilt es zu berücksichtigen, dass für die DRK-Studie eine thematisch bzw. auf eine bestimmte Organisation fokussierte Gruppe befragt wurde). Das Erleben eigener Not als Anknüpfungspunkt für das eigene Spenden, speziell bei der (Nach-) Kriegsgeneration, zeigte sich dagegen auch in der hier vorliegenden Studie in einer ähnlichen Deutlichkeit.

6.2. Zur individuellen Entwicklung der Spendentätigkeit

Die individuellen Spendengewohnheiten werden in hohem Maße davon bestimmt, wie mit diesem Thema in der eigenen Familie umgegangen worden ist. Besonders die dort praktizierte äußere Form, das Wann, Wo und Wie einer Spende, wird z.T. sehr bewusst zum Bestandteil der eigenen Spendenpräferenzen. Dies zeigt sich speziell bei den kirchengebundenen Spendern, bei denen die Kollekte zum Spendensozialisationpunkt wurde; hier wurde das Geben von Geld ritualisiert erlernt und zu einem Bestandteil des Alltags. Entscheidend ist hier aber weniger, ob die Eltern wirklich spendeten, sondern eher, ob und wenn ja, welche Haltung zum Geben an die Kinder vermittelt wurde.

Unterschiedliche Zugänge zu spendensammelnden Organisationen und Spendenthemen bestimmen auch die Aufnahme einer bestimmten Spendentätigkeit: Während diejenigen,

die ihre Spendenentscheidung eher emotional treffen, sich auch situativ, beispielsweise durch einen Werbestand auf der Straße, zu einer Spende animieren lassen, steht hinter anderen Spenden eine lange, reflektiertere Entwicklungsgeschichte zwischen dem Spender und der von ihm bevorzugten Organisation. Diese wird dabei neben dem eigentlichen Thema zu einem Wert an sich, das Spenden erfolgt besonders zielgerichtet und sogar strategisch durchdacht, weil mit dem Geld ganz bestimmte Projekte unterstützt werden sollen. Bei den gewachsenen Zugängen zeigte sich auch eine aktivere Gestaltungshaltung des Spenders, der seine Spende als eigeninitiierten Prozess beschreibt, während die Spontanspender die jeweiligen äußeren Anlässe in den Vordergrund rücken. Aber auch einer spontanen, an emotionaler Stimmigkeit ausgerichteten Entscheidung liegen bestimmte Präferenzen und Voraussetzungen zu Grunde, die Spontanspender in der konkreten Situation überhaupt erst ansprechbar machen. Eine Passung muss möglich sein, was bedeutet, dass das konkrete Spendenziel aus der individuellen Geschichte heraus unmittelbar verstehbar ist und dringlich erscheint. Oft können auch private Anlässe, die nach einem emotionalen Ausgleich verlangen, eine entscheidende Rolle spielen.

Auch hier ist individuell eine Kombination verschiedener Zugänge möglich, wobei - wie beschrieben - bestimmte Typen mehr oder weniger stark zu der einen oder anderen Seite neigen. Die Typen mit einem negativen Welt- bzw. Menschenbild (Typ drei und fünf) neigen in der Regel kaum dazu, spontan auf der Straße oder im Rahmen von Nothilfeorganisationen zu spenden; der Emotionale (Typ vier) hingegen spendet fast ausschließlich spontan. Typ eins und zwei sind in dieser Frage Mischtypen, bei denen eine Spontanspende zumindest gelegentlich möglich ist.

In der vorliegenden Untersuchung wird insbesondere die Entwicklung der Motivstrukturen im Laufe einer bestimmten Spendentätigkeit für eine Organisation deutlich: Bei den Spenden, die im Rahmen von gewachsenen Zugängen und längerfristigen Beziehungen geleistet werden, bilden sich neben den Einstiegsmotiven weitere spezifische Bindungs-

motive heraus, die für die Aufrechterhaltung der Bindung zur jeweiligen Organisation und für eine kontinuierliche Spendenaktivität besonders wichtig sind. Je enger die Beziehung zu einer Organisation, desto spezifischere Motivlagen können sich herausbilden, die die Tiefe einer langfristigen Bindung maßgeblich mit bestimmen. Stefan Schulz möchte z.B. etwas bewegen; im Laufe seines Studiums entwickelt er eine Affinität zur Umwelt- und Nachhaltigkeitsthematik und engagiert sich bei Greenpeace. Dass er dieses Engagement am Ende seiner Studiums nicht einfach abbricht, sondern zunächst fortsetzt und schließlich in eine regelmäßige Spendentätigkeit überführt, hat insbesondere mit seiner Identifikation mit den dortigen Mitarbeitern und deren Arbeit zu tun. Seiner Begeisterung für Greenpeace verleiht er vor allem durch die Schilderung der Haltung, die die Mitarbeiter dieser Organisation aus seiner Sicht an den Tag legen, Ausdruck. Bei seiner Abgrenzung von seinen ehemaligen Mitstreitern in der Hochschulpolitik verfährt er – unter umgekehrten Vorzeichen – ganz ähnlich. Der Spender wird so zum Teil eines sozialen Netzwerks, das die entscheidenden Motive verstärkt und sich zu einem sich auf Dauer selbst verstärkenden Motivbündel entwickelt.

Die Einstiegsmotive und Erwartungen bleiben hierbei bestehen. Sie beziehen sich eher auf das Spendenthema und werden als „Basismotive“ beibehalten; etwas für die Umwelt tun zu wollen, bleibt z.B. bei Stefan Schulz thematischer Anknüpfungspunkt und Grundlage seines finanziellen wie auch nicht-finanziellen Engagements.

Bei einer Spontanspende fehlt in der Regel die Gelegenheit, aber auch die Perspektive, über den reinen Akt des Spendens hinaus Kontakt zu einer Organisation aufzunehmen: Die Motive, welche bei der Erstspende zum Tragen kamen, entwickeln sich in Folge nicht weiter, und es ist einigermaßen unwahrscheinlich, dass sie eine verstärkende Wirkung entfalten.

6.3. Zur subjektiven Einordnung des eigenen Spendens

Sehr deutlich wird in dieser Untersuchung, dass Spender ganz allgemein eine „Norm des Gebens“ verinnerlicht haben, nach der man nach Möglichkeit spenden soll und nach der „Spenden“ grundsätzlich positiv zu bewerten ist. Wenn die eigenen Eltern nicht gespendet hatten, wurde das Nichtspenden von den Befragten von sich aus gerechtfertigt oder entschuldigt. In den Fällen, wo das Spenden der Eltern ursprünglich in Konkurrenz zu eigenen Bedürfnissen stand, wurde es im Nachhinein positiv eingeordnet. Es wäre interessant zu untersuchen, ob Nichtspender einfach keine solche Norm verinnerlicht haben oder ob diese mit der Norm nur anders umgehen.

Spenden ist und bleibt in Deutschland Privatsache, darüber außerhalb des engsten privaten Rahmens zu reden, wird deutlich abgelehnt. Anders als bei der Spendenkultur in den USA, wo die Veröffentlichung von Privatspenden üblich und auch sozial erwünscht ist (Vgl. Adloff 2007: 629), verorten die deutschen Spender das Geben von Geld eindeutig im privaten Raum. Als „Normalspender“ anderen direkt mitzuteilen, wie viel man für welche Organisation spendet, gilt als unangemessene Selbstdarstellung und ist analog zum Reden über die eigenen finanziellen Verhältnisse tabuisiert; ausgenommen hiervon sind nur Prominente, denen eine Vorbildfunktion für andere zugeschrieben wird. Die Grenzen sind jedenfalls so eng gezogen - die Befürchtung, bei anderen eine solch negative Reaktion auszulösen so groß -, dass eine Entwicklung hin zu einer öffentlichen, den US-amerikanischen Verhältnissen ähnlichen Spendenkultur äußerst unwahrscheinlich erscheint. Dies heißt keineswegs, dass nicht auch die deutschen Spender aus instrumentellen Motiven heraus spenden oder keine direkten Rückerstattungserwartungen mit einer Spende verknüpfen würden - sie gehen damit allerdings wesentlich diskreter um, weil sie entsprechende Sanktionierungen befürchten. Man könnte auch vereinfachend sagen: Die Befragten gehen davon aus, dass die moralischen Ansprüche an einen Spender und an den ideellen Wert seiner Spende grundsätzlich hoch sind.

Einen der subjektivsten Aspekte stellt die Frage dar, wie Betroffenheit von Spendern entsteht bzw. hergestellt wird. Betroffenheit wird grundlegend von der Wahrnehmung bestimmt, dass es jemandem schlechter geht als einem selbst; das Maß an spezifischer Empathie für potenzielle Empfängergruppen wird hierbei durch eigene Erlebnisse und daraus resultierende Haltungen mal direkt, mal indirekt bestimmt. Eine „objektive“ Nähe wie eigene Betroffenheit aufgrund eines gleichen oder vergleichbaren Problems ist dabei ebenso wenig zwingend erforderlich wie Gemeinsamkeiten mit den potenziellen Empfängern, die eine Identifikation erleichtern könnten. Entscheidend ist, ob der Gebende die Notlage nachvollziehen kann, was von seiner Sozialisation, seiner Herkunftsgeschichte und eigenen Erlebnissen abhängt. Eine zu indirekte Nähe, die nur situativ und rein auf Basis emotionaler Stimmigkeit hergestellt wurde, wirkt nur punktuell und lässt eine längerfristige Bindung an die jeweilige Problemlage schwer zu. Eine zu direkte Nähe, etwa die persönliche Bekanntschaft mit dem Empfänger - kann sich andererseits sogar kontraproduktiv auf eine Spendenentscheidung auswirken, wenn die Gabe subjektiv eine „Starker-Schwacher-Beziehung“ zwischen Geber und Empfänger herstellt. Die Befürchtung, den Empfänger durch die Gabe zu beschämen, kann eine Spendenentscheidung erschweren oder sogar ganz verhindern. In diesem Sinne kann eine Spende auch eine Abgrenzung zum wahrgenommenen Leid bedeuten, indem sie Dankbarkeit für das eigene, privilegierte Schicksal oder Furcht vor eigenem Leid ausdrückt. Die Spende macht dem Spender selbst deutlich, dass er auf der „besseren“ Seite steht.

6.4. Reziproke Beziehungskonstrukte in der subjektiven Spenderperspektive

Auch was die Rückgabeerwartungen der Spender anbetrifft, begegnet man hier einem breiten Spektrum, welches nicht nur durch die Bandbreite der konkreten Ausprägungen in puncto Konkretheit und Direktheit, sondern auch durch ein unterschiedliches Verständnis der „Gabe-Rückgabe-Beziehung“ geprägt ist. Allein der unterschiedliche Grad an Be-

wusstheit hinsichtlich der entsprechenden Erwartungen, verbunden mit der Frage, ob die Befragten dies explizieren (können) oder nicht, weist darauf hin, dass ein monokausal ausgerichtetes Erklärungsmodell nie alle Spenderbeziehungen erklären könnte. Ob beispielsweise die Erwartung, dass die Auswirkungen der Spende letztlich wieder indirekt eine positive Wirkung auf den Geber haben können, als Rückgabeerwartung gesehen werden können, erscheint als reine Definitionsfrage.

Dies hängt sicher zum einen damit zusammen, dass eine Spende in erster Linie als Zuwendung zu einem Anderen verstanden wird; zum anderen stellt auch eine offensichtliche Rückgabeerwartung letztlich keinen Widerspruch zur Intention dar, mit seiner Handlung etwas für jemand anderen zu tun. Darüber hinaus beziehen sich Rückgabeerwartungen - wenn man in diesem Sinne überhaupt davon sprechen kann - nicht zwangsläufig auf den realen Profiteur der Spende, also den Hilfebedürftigen. Auch Dritte aus dem eigenen Umfeld oder spendensammelnde Organisation können das „Alter Ego“ einer reziproken Beziehung sein.

Aus der subjektiven Spenderperspektive spielten nur die subjektive Rückgabeerwartung und die subjektive Wahrnehmung einer möglichen Gegenleistung eine Rolle. Daraus ergibt sich, dass es quasi unmöglich ist, eine Reziprozitätsbeziehung zu „messen“ - das Beziehungskonstrukt ist ausschließlich idealtypisch unterscheidbar. Erfassbar ist die Beziehung allein auf der Ebene der jeweilig konkreten Einzelhandlung, wobei dies allein keine vertiefende wissenschaftliche Erkenntnis erbringen würde. Man könnte auch sagen, dass die verschiedenen Ausprägungen individueller Definitionen von „Rückgabe“ so weit differieren, dass abstrahiert nur allgemeine Aussagen möglich sind, die in ihrer Universalität gleichsam inhaltsleer bleiben. Die Frage bleibt bestehen, ob es überhaupt möglich und sinnvoll ist, zwischen eigen- und fremdbezogenen Anteilen einer Gabe zu unterscheiden. Auch eine sehr direkte Rückgabeerwartung speist sich aus dem Geben und könnte ohne dieses gar nicht existieren. Die Verwobenheit der Eigen- und Fremd-

nutzenanteile macht als konstituierendes Merkmal der Gabe eine Trennung beider „Anteile“ unmöglich.

Im Großen und Ganzen könnte man festhalten, dass es im Wesen des Spendens liegt, durch die Handlung als solche bereits belohnt zu werden, ohne dass im Nachhinein zwangsläufig eine Reaktion erfolgen müsste. Selbst, wenn diese Reaktion Teil des Erwartungsbündels ist oder im Nachhinein als belohnend empfunden würde, wäre dies für die Handlung als solche zunächst nicht ausschlaggebend. Dies bedeutet keineswegs, dass beim Spenden überhaupt keine Reziprozitätsbeziehungen existieren, sondern vielmehr, dass einzelne Reziprozitätsmodelle keine generelle Erklärung für eine individuelle Spendentätigkeit liefern können. Nichtsdestotrotz bieten sie Anknüpfungspunkte für die Untersuchung bestimmter Ausschnitte des Gegenstands „Spenden“, etwa einzelner Phänomene oder konkreter Spendergruppen. Je konkreter der Ausschnitt, desto homogener die entsprechende Spendergruppe und das jeweilige Setting der Spendenhandlung; daraus lassen sich Aussagen über diese konkrete Gebensform mittels Reziprozitätsmodellen eher herleiten. Hierfür ist eine Betrachtung der jeweiligen Gabe in ihrem (biografischen) Kontext unabdingbar. Dieser setzt einen Rahmen, innerhalb dessen valide Aussagen möglich sind.

Das Selbstbild des selbstlosen Gebers ist ein Ideal und letztlich immer auch eine Reproduktion subjektiv empfundener Ansprüche von außen. Ob derjenige „wirklich altruistisch“ motiviert ist, ist nicht operationalisiert messbar und zudem auch nur im Rahmen normativer Sollvorstellungen erheblich.

Reine Rational-Choice-Ansätze oder Kosten-Nutzen-Modelle können gerade die unbewussten und emotional bestimmten Anteile der Spendenhandlung nicht erfassen: Selbst das Spenden eines aus eigener Sicht betont rational und strategisch vorgehenden Spenders ist hier nicht vollständig erfassbar, da dieses immer untrennbar mit bestimmten Dispositionen verbunden ist, welche sich im Verlauf eines Lebens entwickeln und welche ohne die emotionalen Anteile nicht betrachtet werden können. Als rein

rationaler Nutzenmaximierer wäre der Kompensierende gar nicht in der Lage, überhaupt eine Spende zu tätigen oder sich zu engagieren. Sein Handeln kann in Gänze nur im Rahmen der „Gesamtstrategie“ und nicht nur heruntergebrochen auf den Entscheidungsprozess für eine bestimmte Spendenhandlung erklärt werden, auch wenn es theoretisch möglich sein kann, dass diese Einzelhandlung völlig emotionslos vollzogen wurde.

Die um den „psychologischen“ oder „emotionalen Nutzen“ erweiterten Rational-Choice-Modelle wie der „warm-glow“-Ansatz von Andreoni widersprechen dem zwar nicht grundsätzlich, bleiben aber aufgrund der Annahme einer bestimmten Rückgabeerwartung wie Erlösung von einem Schuldgefühl, Streben nach Balance oder Anerkennung durch andere zu monokausal. Sie sind aber durchaus in der Lage, solche Ausschnitte der Realität erklärbar zu machen, für die gerade diese Faktoren eine spezielle Rolle spielen.

6.5. Ausblick

Ohne Frage erscheint eine weitere und vertiefende Erforschung der Spendenmotive notwendig. Eine Typologie wie die hier entwickelte ist und bleibt eine Hilfskonstruktion, derer man sich bedient, um sich dem Gegenstand in seiner Komplexität überhaupt nähern und sich einen Überblick über das Feld verschaffen zu können. Sie kann Hinweise bzgl. der Komplexität und der sich eventuell abbildenden Strukturen geben, diese aber nie vollständig erfassen. Insofern können auf der Metaebene letztlich nur die Motivstrukturen und kaum noch einzelne Motive abgebildet werden. Sollte dies Ziel einer Untersuchung sein, erscheint eine Eingrenzung des entsprechenden Kontextes und der spezifischen Zielgruppe unumgänglich. Der für diese Arbeit entwickelte Spendenbegriff ließe sich bei einer solchen Untersuchung nicht ohne Weiteres anwenden, da sich einzelne Faktoren - sollten diese im Fokus des Forschungsinteresses stehen - kaum noch isolieren lassen dürften. Eine Entwicklung und Vereinheitlichung einer funktionalen und mehrdimensionalen Definition des Spendenmotivbegriffes bleibt notwendig, um eine Vergleich-

barkeit künftiger Daten zu ermöglichen. Zumindest wären eine klarere Definition des jeweiligen Untersuchungsgegenstandes und eine deutlichere Trennung zwischen konkreten Erwartungen, einzelnen Motiven und Motivbündeln wünschenswert, um eine Vergleichbarkeit einzelner Studien in Zukunft zu ermöglichen.

Die Unterteilung in verschiedene Motivgruppen wie „instrumentelle“ oder „altruistische“ Motive etc., wie beim Klassifizierungsmodell von Anheier und Töpler, bedarf einer Erweiterung durch die subjektive Spenderperspektive: Entscheidend ist nicht, ob man diese auf der abstrakten Ebene der einen oder der anderen Kategorie zuordnen kann, sondern welche subjektive Perspektive im Sinne zugeschriebener Funktionen sich in einem Motiv widerspiegelt. Darüber hinaus wäre eine Erweiterung sinnvoll, die verschiedene Motivstrukturen einbindet.

Sich den Spendenmotiven quantitativ zu nähern, erfordert ebenfalls eine Berücksichtigung der Komplexität von Motivstrukturen. Man könnte z.B. auf Basis qualitativ erhobener Daten Indikatoren entwickeln und die Verteilung verschiedener Typen an der Gesamtheit der Spender oder einer bestimmten Spendergruppe erheben. Eine Erhebung, die nur auf die Verteilung einzelner Motive abzielte, erscheint allerdings nicht sinnvoll. Um übergreifende Entwicklungstendenzen besser als bisher aufzeigen und besonders um die Frage nach dem diskutierten Motivwandel empirisch überprüfen zu können, wären langfristig angelegte Erhebungen notwendig. Eine stärkere Einbindung der Spendenmotivforschung in die Werte- oder Milieuforschung dürfte sich für die Entwicklung geeigneter Indikatoren anbieten.

Für die Fundraisingpraxis werden Spendenmotive bei der Zielgruppenanalyse, der Entwicklung einer zielgruppenspezifischen Ansprache sowie der Gestaltung von längerfristigen Beziehungen zwischen Spender und Organisation relevant. Aus der vorliegenden Untersuchung sollten keine voreiligen Schlüsse hinsichtlich der eigenen Spenderklientel gezogen werden. Die Ergebnisse bieten lediglich eine Grundlage für die Entwicklung von Indikatoren für eine spezifischere Erhebung sowie mögliche Interpretationsrahmen für eine

spätere Analyse. Auch für die praxisorientierte Untersuchung von Spendenmotiven kann man davon ausgehen, dass die Ergebnisse umso aussagekräftiger ausfallen werden, je konkreter die zu untersuchende Gruppe ist. Insgesamt empfiehlt sich eine stärkere Fokussierung auf die subjektive Spenderperspektive: In der Diskussion steht derzeit oft noch die Organisationsperspektive im Vordergrund, Orientierungspunkte sind hier häufig der Spendenanlass und der Mittelbedarf einer Organisation und weniger die Frage, wie der Zugang des Spenders zu einem bestimmten Thema sich entwickelt hat oder wie es zu seiner Spendenentscheidung gekommen ist. Auch der Spendenanlass ist ohne den individuellen Kontext nur begrenzt verstehbar. Passende Spender kann man zwar nicht „herstellen“, aber man kann erheben, warum und in welchem Kontext wer für eine bestimmte Organisation spendet; hierauf aufbauend kann man potenzielle Spendergruppen zielgerichtet ansprechen. Unverändert irrelevant ist hierbei eine Einteilung in „altruistische“ und „egoistische“ Spendenmotive - schon alleine deshalb, weil dies aus der subjektiven Spenderperspektive kaum eine Rolle spielt. Die der Spende von den Spendern zugeschriebenen Funktionen bieten sehr viel mehr Erklärungskraft, ohne dass die Gefahr bestünde, nur in „gute“ oder „schlechte“ Spender zu unterteilen. Viel sinnvoller ist es, sich einen Überblick zu verschaffen, welcher Gestalt die Entscheidungs- und Motivstrukturen der eigenen Klientelgruppe sind.

Sofern das Ziel die langfristige Bindung von Spendern an die eigene Organisation ist, stellt sich zunächst die Frage nach dem Zugang des Spenders zur jeweiligen Organisation und/oder zum jeweiligen Spendenthema sowie nach den dazugehörigen Entstehungsgeschichten. Des Weiteren könnte in diesem Sinne untersucht werden, welche Funktion der Spender selbst seiner Spende zuschreibt und ob er seine Spendenentscheidung eher auf rationaler oder eher auf emotionaler Basis getroffen hat. Diese qualitativen Faktoren würde eine Analyse der eigenen Spendergruppe anhand quantitativer Merkmale wie Alter, Geschlecht, Bildungsstand oder Einkommen sinnvoll ergänzen. Dies kann nur in weiterführenden Einzelstudien erhoben werden, welche die spezifischen Motivlagen und -

strukturen der Spender einer Organisation abbilden. Die Ergebnisse der hier vorliegenden Untersuchung können für die Analyse neu erhobener Daten eine hilfreiche Vergleichsbasis darstellen und zumindest eine Einordnung der eigenen Spender in ein bestimmtes Merkmalspektrum ermöglichen.

Letztendlich zeigen die Ergebnisse, dass Spender eine ganz individuelle Perspektive auf ihr Spenden haben. Diese ergibt sich nicht nur aus dem Leid anderer und den Zielen von Hilfsorganisationen. Um das Spendenverhalten erklären und effiziente Konzepte zur Spendenakquise erstellen zu können, ist die Einbeziehung individueller Kontexte und Entstehungsgeschichten unabdingbar. Dies impliziert auch, dass ein reines Abzielen auf kurzfristige Erfolge beim Spendensammeln auch nur kurzfristig erfolgreich sein kann: Nachhaltiges Fundraising heißt zum einen, seine Spender und ihre ganz eigenen Zugänge zu Organisation und Thema möglichst genau zu kennen und zu verstehen, zum anderen bedeutet es auch umfassende Beziehungspflege. Die Individualität und Komplexität von Spendenmotiven und Motivstrukturen stellen insofern nicht nur für die Forschung, sondern auch für die Praxis eine Herausforderung dar.

7. Literaturverzeichnis

1. Adloff, Frank:

Zur Soziologie des Spendens. Empirische Befunde und theoretische Ansätze.
In: Walz, Rainer; von Auer, Ludwig; von Hippel, Thomas: Spenden und Gemein-
nützigkeitsrecht in Europa. Tübingen 2007

2. Adloff, Frank; Mau, Steffen (Hg.):

Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität. Frankfurt am Main/
New York 2005

3. Adloff, Frank; Sigmund, Steffen:

Die gift economy moderner Gesellschaften. Zur Soziologie der Philanthropie.
In: Adloff, Frank; Mau, Steffen (Hg.): Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie
der Reziprozität. Frankfurt am M./New York 2005, S. 211-235

4. Ajzen, Icek; Fishbein, Martin:

Understanding attitudes and predicting social behavior. Prentice-Hall, Englewood
Cliffs 1980

5. American Association of Fundraising Counsel (AAFRC):

Giving USA 2005. 50th Anniversary. Indiana 2005

6. Ammann, Herbert:

Spenden, eine Form von Freiwilligkeit. In: Soziale Arbeit Spezial. Schriftenreihe
zur Theorie und Praxis. Helfersyndrom, Prestigeverlangen oder Gemeinsinn?
Untersuchungen zum Spendenverhalten, Berlin 2009

7. Andreoni, James:

Working Paper: Philanthropy. University of Wisconsin 2004

8. Andreoni, James:

The Economics of Philanthropy. SSRI Working Papers, Wisconsin 2001

9. **Anheier, Helmut; Priller, Eckhard; Seibel, Wolfgang; Zimmer, Annette:**
Der Dritte Sektor in Deutschland. Berlin 1997
10. **Anheier, Helmut; Toepler, Stefan:**
Bürgerschaftliches Engagement in Europa. Überblick und gesellschaftspolitische Einordnung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 9/2002, S. 31-38
11. **Augsten, Ursula:**
Steuerrecht in Nonprofit-Organisationen. Wiesbaden 2007
12. **Barclays Wealth; Ledbury Research:**
Philanthropology. The Evolution of Giving. London 2009.
In: www.barclayswealth.com/Images/Philanthropy-The-Evolution-Of-Giving.pdf
(Stand: 15. März 2010)
13. **Beck, Martin (Hg.):**
Handbuch Sozialmanagement. Düsseldorf 2003
14. **Beck, Ulrich:**
Das Zeitalter des "eigenen Lebens". In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 29/
2001, S. 3-6
15. **Becker, Lawrence:**
Reciprocity. Routledge & Kegan Paul, London 1986
16. **Bekkers, Rene (Dissertation):**
Giving and Volunteering in the Netherlands. Sociological and Psychological Perspectives. Universiteit Utrecht 2004
17. **Berger, Peter:**
Exkurs - Lebenslauf und Lebensläufe oder: Vergangenheit nach Maß und von der Stange. In Berger, Peter: Einladung zur Soziologie. München 1977, S. 64-76

18. **Berger, Peter; Luckmann, Peter:**
Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt a.M. 1972
19. **Bierhoff, Hans-Werner:**
Helfer, Helfen und Altruismus. In: Albrecht, Günter; Groenemeyer, Axel; Stallberg, Friedrich: Handbuch soziale Probleme. Opladen 1999, S. 941-954
20. **Bierhoff, Hans-Werner:**
Motive und Motivation Ehrenamtlicher. Impulse. Münster 2002
21. **Borcherding, Jan:**
Deutscher Spendenmonitor 2006. Bevölkerungsrepräsentative Befragung mit Möglichkeit zur Exklusivbeteiligung. Bielefeld 2006
22. **Borcherding, Jan:**
Trotz Wirtschaftskrise: Die Deutschen spenden mehr. Presseinformation TNS-Infratest vom 02.12.2009
23. **Borgmann-Quade, Rainer:**
Stichwort Spendenwesen, Berlin 1982
24. **Braun, Sebastian (Habilitationsschrift):**
Freiwillige Vereinigungen, bürgerschaftliches Engagement und Sozialkapital. Theoretische und empirische Beiträge. Potsdam 2003
25. **Braun, Sebastian:**
Sozialintegrative Potenziale bürgerschaftlichen Engagements für Jugendliche in Deutschland. Gütersloh 2007
26. **Bremner, Robert:**
Giving: Charity and Philanthropy in History. Transaction Publishers, New Brunswick 1994

27. **Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ):**
Freiwilliges Engagement in Deutschland 1999 - 2004. München 2005
28. **Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ);
Rosenblatt, Bernhardt (Hg.):**
Gesamtbericht Freiwilliges Engagement in Deutschland. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement“. Stuttgart, Berlin, Köln 2001
29. **Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ):**
Freiwilliges Engagement in Deutschland 1999 - 2004. München 2005
30. **Buschle, Nicole:**
Neuere Entwicklungen im Spendenbereich. In: Soziale Arbeit Spezial. Schriftenreihe zur Theorie und Praxis. Helfersyndrom, Prestigeverlangen oder Gemein-sinn? Untersuchungen zum Spendenverhalten, Berlin 2009, S: 40-44
31. **Buschle, Nicole:**
Spenden in Deutschland. Ergebnisse der Einkommenssteuerstatistik 2001, Wiesbaden 2006
32. **Buschle, Nicole:**
Spendenerfassung in der Steuerstatistik. In: Priller, Eckhard; Sommerfeld, Jana: Spenden in Deutschland. Analysen - Konzepte - Perspektiven. Berlin 2009
33. **Buschle, Nicole:**
Statistisches Bundesamt: Aktuelle Informationen zu Spenden aus der Einkommensteuerstatistik und der Körperschaftsteuerstatistik. Wiesbaden 2009

34. **Clary, Gil; Snyder, Mark:**
Motivations for Volunteering and Giving: A Functional Approach. In: Ilchman, Warren; Hamilton, Charles: Cultures of Giving II: How Heritage, Gender, Wealth and Values Influence Philanthropy. Jossey-Bass Publishers, San Francisco 1995
35. **Deci, Edward; Ryan, Richard:**
Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. In: Zeitschrift für Pädagogik Nr. 39/1993, S. 223-238
36. **Deci, Edward; Ryan, Richard:**
Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. Plenum Press, New York 1985
37. **Deutsches Rotes Kreuz:**
Wir in den Augen der Anderen. Köln 2001
38. **Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen:**
DZI Spendenalmanach 2004/5, Berlin 2005
39. **Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen:**
DZI Spendenalmanach 2005/6. Berlin 2006
40. **Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen:**
DZI Spendenalmanach 2006/7. Berlin 2007
41. **Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen:**
DZI Spendenalmanach 2007/8. Berlin 2009
42. **Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ des Deutschen Bundestages:**
Endbericht. Bürgerschaftliches Engagement: auf dem Weg in eine zukunftsfähige Bürgergesellschaft. Berlin 2002

43. **Farago, Peter (Hg.):**
Freiwilliges Engagement in der Schweiz. Zürich 2007
44. **Felbinger, Doris:**
Ego oder Öko? Spenden an Umweltschutzorganisationen. Eine Analyse der Funktionen von Umweltschutzorganisationen im Spendenprozess vor dem Hintergrund der Spendenmotive aus ökonomischer, nonproffitheoretischer und fundraisingpraktischer Sicht. Berlin 2005
45. **Fischer, Dirk (Diplomarbeit):**
Beim Fundraising Spendenmotive berücksichtigen. Technische Universität Dresden 2002
46. **Fischer-Rosenthal, Wolfram:**
Wie man sein Leben erlebt. Zur Sinnstruktur biographischer Ereignisse und Handlungen. In: Zeitschrift für Biographieforschung, Oral History und Lebensverlaufsanalysen, Heft 1, S. 3-15. Opladen 1989
47. **Fishbein, Martin; Ajzen, Icek:**
Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. Addison-Wesley Publishing Company, Reading 1975
48. **Flick, Uwe:**
Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. Reinbek 2005
49. **Friedrichs, Jürgen:**
Die Individualisierungsthese. Opladen 1998
50. **Geißler, Rainer:**
Die Sozialstruktur Deutschland. Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Zwischenbilanz zur Vereinigung. Wiesbaden 1996

- 51. Gesellschaft für Konsumforschung (GfK):**
GfK Charity*Scope. Der Spendenmarkt 2007. Marktübersicht Januar bis Dezember 2007. Nürnberg 2008
- 52. Gesellschaft für Konsumforschung (GfK):**
Spenden in der Wirtschaftskrise. Nürnberg 2009
- 53. Gesellschaft für Konsumforschung (GfK):**
Spendenverhalten in Deutschland. Nürnberg 2007
- 54. Glaser, Barney:**
Basics of Grounded Theory Analysis. Sociology Press, Mill Valley 1992
- 55. Glaser, Barney; Strauss, Anselm:**
The discovery of grounded theory. Aldine Publishing, Chicago 1967
- 56. Göll, Edgar; Henseling, Christine; Nolting, Katrin:**
Motivation in der Bevölkerung, sich für Umweltthemen zu engagieren. Eine qualitative Studie mit Fokusgruppen. Berlin 2005
- 57. Gray, Jan, Silha, Stephen, Woyvodich, Marion:**
Citizen effectiveness in the age of electronic democracy. In: Building Community by Improving Communications: The Final Report of Good News/Good Deeds. Good News/Good Deeds, Seattle/Washington, DC. 1999
- 58. Groß, Marco:**
Fundraising-Konzepte und -Strategien deutscher Bürgerstiftungen.
In: Diskussionspapiere zum Nonprofit-Sektor Nr. 23, Berlin 2004
- 59. Hacket, Anett; Mutz, Gerd:**
Empirische Befunde zum bürgerschaftlichen Engagement. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 9/2002, S.39-46

- 60. Haibach, Marita:**
Handbuch Fundraising. Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis. Frankfurt am Main 2006
- 61. Hamann, Bruno:**
Theorie pädagogischen Handelns. Donauwörth 1994
- 62. Hans-Seidel-Stiftung:**
Generationenstudie 2005. Werte und Einstellungen. München 2005
- 63. Harbach, Heinz:**
Altruismus und Moral. In: Studien zur Sozialwissenschaft Band 103, Opladen 1992
- 64. Heckhausen, Heinz:**
Motivation und Handeln. Berlin 1989
- 65. Heidbüchel, Andreas:**
Psychologie des Spendenverhaltens. Analyse eines theoriegeleiteten Prozessmodells. Frankfurt a. M. 2000
- 66. Heinze, Rolf; Keupp, Heiner:**
Gesellschaftliche Bedeutung von Tätigkeiten außerhalb der Erwerbsarbeit. Gutachten für die "Kommission für Zukunftsfragen" der Freistaaten Bayern und Sachsen. Bochum und München 1997
- 67. Helfferich, Cornelia:**
Die Qualität qualitativer Daten. Manual für die Durchführung qualitativer Interviews. Wiesbaden 2005
- 68. Hepp, Gerd:**
Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement. Perspektiven für die politische Bildung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 29/2001, S. 31-38

69. **Herbert Ammann, Raimund Hasse, Monika Jakobs, Gabriela Riemer-Kafka (Hg.):**
Freiwilligkeit. Ursprünge, Erscheinungsformen, Perspektiven. Zürich 2008
70. **Hodgkinson, Virginia; Weitzman, Murray:**
Giving and Volunteering in the United States. Independent Sector, Washington, DC. 1996
71. **Hradil, Stefan:**
Wie gehen die Deutschen mit Geld um? In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 26/2009, S. 33-39
72. **Hutterer-Krisch, Renate:**
Zur Theorie der moralischen Entwicklung nach L. Kohlberg. In: Hutterer-Krisch, Renate: Grundriss für Psychotherapieethik: Praxisrelevanz, Behandlungsfehler und Wirksamkeit. Springer-Verlag, Wien 2007
73. **Jakob, Gisela:**
Zwischen Dienst und Selbstbezug. Opladen 1993
74. **Jones, Keeley:**
Giving and Volunteering as Distinct Forms of Civic Engagement Role of Community Integration and Personal Resources in Formal Helping. In: The Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Band 35/2 2006, S. 249-266
75. **Kelle, Udo; Kluge, Susann:**
Vom Einzelfall zum Typus: Fallvergleich und Fallkontrastierung in der qualitativen Sozialforschung. Opladen 1999
76. **Keller, Bernhard; Bär, Monika; Borchering, Jan; Gerbracht, Christine:**
Spendenbereitschaft und Spendenverhalten der Deutschen. In: Priller, Eckhard; Sommerfeld, Jana: Spenden in Deutschland. Analysen - Konzepte - Perspektiven. Berlin 2009

- 77. Keupp, Heiner:**
Individuelle Auswirkungen der Globalisierung. Vortrag bei der Tagung „Globalisierung und soziale Arbeit“ in der Akademie für politische Bildung Tutzing am 03. Januar 2004. In: www.ipp-muenchen.de/texte/globalisierung.pdf
(Stand: 15. März 2010)
- 78. Klages, Helmut:**
Brauchen wir eine Rückkehr zu traditionellen Werten? In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 29/2001; S. 7-14
- 79. Klages, Helmut:**
Telefonisches Interview vom 29.03.2005, siehe Anhang.
- 80. Klages, Helmut; Gensicke, Thomas:**
Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement an der Schwelle zum 21. Jahrhundert. In: Speyerer Forschungsberichte Nr. 193, Speyer 1998
- 81. Klein, Kim:**
Fundraising For Social Change. Jossey-Bass, San Francisco 2001
- 82. Kohlberg, Lawrence:**
Die Psychologie der Moralentwicklung. Frankfurt a. M. 1996
- 83. Kruse, Jan:**
Einführung in die Qualitative Interviewforschung, Freiburg 2008.
- 84. Kühnel, Steffen; Krebs, Dagmar:**
Statistik für die Sozialwissenschaften. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. Reinbek 2004
- 85. Küpper, Beate; Bierhoff, Hans-Werner:**
Liebe Deinen Nächsten, sei hilfreich. Bochum 1999

- 86. Lamnek, Siegfried:**
Qualitative Sozialforschung. Weinheim, Basel 2005
- 87. Lindner, Martin:**
Eine Ethik des Schenkens: Von einer anthropologischen zu einer theologisch-ethischen Deutung der Gabe und ihrer Aporien. Lit Verlag, Wien 2006
- 88. Lucius-Hoene, Gabriele; Deppermann, Arnulf:**
Rekonstruktion narrativer Identität. Ein Arbeitsbuch zur Analyse narrativer Interviews. Opladen 2002
- 89. Margolis, Howard:**
Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice. University of Chicago Press, Chicago and London 1982
- 90. Matzke, Sandro/TNS-Infratest:**
Spenderprofile & zielgruppengenaues Fundraising. Ansprache- und Responsemaximierung bei NGOs mit Hilfe von SemioSelect und SemioScore. Bielefeld 2004
- 91. Mauss, Marcel:**
Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. In: Adloff, Frank; Mau, Steffen (Hg.): Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität. Frankfurt am M./New York 2005, S. 61-72
- 92. Mayerl, Jochen:**
Warum spenden Menschen Geld? Ein einstellungstheoretisches Erklärungsmodell. In: Soziale Arbeit Spezial. Schriftenreihe zur Theorie und Praxis. Helfersyndrom, Prestigeverlangen oder Gemein Sinn? Untersuchungen zum Spendenverhalten. Berlin 2009, S. 45-52

- 93. Mayring, Philipp:**
Die qualitative Wende. Grundlagen, Techniken und Integrationsmöglichkeiten qualitativer Forschung in der Psychologie. In: Schönplflug, Wolfgang (Hg.): Bericht über den 36. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Berlin. Göttingen 1989, S. 306 - 313
- 94. Meulemann, Heiner:**
Soziologie von Anfang an. Eine Einführung in Themen, Ergebnisse und Literatur. Wiesbaden 2001
- 95. Meulemann, Heiner; Beckers, Tilo:**
IFAS-Forschungsprojekt „Selbst- und Kollektivorientierung“ zum Interuniversitären Forschungsprojekt (CATI-Befragung) der Universitäten Köln, Düsseldorf und Duisburg 2002-2003. Köln 2003
- 96. Monroe, Kristen; Kay Mathiesen; Jack Craypo:**
If Moral Action Flows Naturally from Identity and Perspective. Is It Meaningful to Speak of Moral Choice? Virtue Ethics and Rescuers of Jews during the Holocaust. In: Altruismus und Supererogation. Jahrbuch für Recht und Ethik Band 6, Berlin 1999, S. 231-249
- 97. Morgenroth, Christine:**
Arbeitsidentität und Arbeitslosigkeit. Ein depressiver Zirkel. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Band 06-07/2003, S. 17-24
- 98. Müller, Oliver;**
Vom Almosen zum Spendenmarkt. Freiburg 2005
- 99. Nassehi, Armin; Weber, Georg:**
Zu einer Theorie biographischer Identität. Epistemologische und systemtheoretische Argumente. In: Zeitschrift für Biographieforschung, Oral History und Lebensverlaufsanalysen. Heft 3, Opladen 1990, S. 153-187

- 100. Odendahl, Teresa; Boris, Elizabeth:**
Foundation Formation, Growth and Termination: A Report on the Charitable Attitudes of the Wealthy and a Survey of Foundations. Independent Sector, Washington, DC. 1986
- 101. Olk, Thomas:**
Modernisierung des Engagements im Alter. Vom Ehrenamt zum bürgerschaftlichen Engagement? In: Huth, Susanne: Grundsatzthemen der Freiwilligenarbeit. Theorie und Praxis des sozialen Engagements und seine Bedeutung für ältere Menschen, Band 13. Stuttgart/Marburg/Erfurt 2002, S. 25-48
- 102. Olk, Thomas:**
Vom „alten“ zum „neuen“ Ehrenamt. Ehrenamtliches soziales Engagement außerhalb etablierter Träger. In: Blätter der Wohlfahrtspflege, Jg. 136/1989
- 103. Olk, Thomas:**
Zwischen Sozialmarkt und Bürgergesellschaft. Die Wohlfahrtsverbände im expandierenden Sozialstaat. In: Sozialextra, Ausgabe September 2004
- 104. Österreichisches Institut für Spendenwesen:**
Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung zum Spendenverhalten in Österreich. Wien 2009
- 105. Ostrower, Francie:**
Trustees of Culture: Power, Wealth, and Status on Elite Arts Boards. University of Chicago Press, Chicago 2002
- 106. Ostrower, Francie:**
Why the Wealthy Give. The Culture of Elite Philanthropy. Princeton University Press, Princeton 1995

- 107. Otto, Ulrich:**
Der Stellenwert von Reziprozität. Anmerkungen zu Austausch kalkülen in zwischenmenschlicher Hilfe. Tübingen 2003
- 108. Priller, Eckhard; Sommerfeld, Jana:**
Wer spendet in Deutschland? Eine sozialstrukturelle Analyse. Berlin 2005
- 109. Priller, Eckhard; Sommerfeld, Jana:**
Spenden in Deutschland. Analysen - Konzepte - Perspektiven. Berlin 2009
- 110. Priller, Eckhard; Wilke, Burkhard:**
Begrüßung und Einführung in die Tagung. In: Soziale Arbeit Spezial. Schriftenreihe zur Theorie und Praxis. Helfersyndrom, Prestigeverlangen oder Gemein-sinn? Untersuchungen zum Spendenverhalten. Berlin 2009
- 111. Prince, Russ:**
The Charitable Estate Planning Process: How to Find and Work with the Philanthropic Affluent. Lexington House, New York, 1994
- 112. Radtke, Katrin:**
Ein Trend zu transnationaler Solidarität? Die Entwicklung des Spendenaufkommens, in der Not- und Entwicklungshilfe. Berlin 2007
- 113. Reilly, Thomas:**
Million Dollar Motivations. Council for the Advancement and Support of Education, Washington, DC. 1995
- 114. Rheinberg, Falko:**
Motivationstraining und Motivierung. In: Rost, Detlef : Handwörterbuch Pädagogische Psychologie. Weinheim 2001
- 115. Robinson, Andy:**
Grassroots Grants. Jossey-Bass, San Francisco 2004

116. Schervish, Paul:

Does Generosity Run in the Family. National Society for Fund Raising Executives, Alexandria 1993

117. Schirk, Kirsten; Schneiderei, Rolf:

Was Menschen zum Spenden bewegt. Tiefenpsychologische Forschung im Social-Marketing und Fundraising. In: Fachschriften der Bundesarbeitsgemeinschaft Sozialmarketing, Heft 2, Bietigheim-Bissingen 1997

118. Schneekloth, Ulrich:

Demokratie, ja - Politik, nein? Einstellungen Jugendlicher zur Politik.
In: Deutsche Shell (Hg.): Jugend 2002. Frankfurt a. M. 2002

119. Schneider, Willy:

Die Akquisition von Spenden als eine Herausforderung für das Marketing. Berlin 1996

120. Schneider, Wolfgang:

Grundlagen der soziologischen Theorie. Band 1: Weber, Parsons, Mead, Schütz.
Wiesbaden 2002

121. Schroeder, David; Penner, Louis; Dovidio, John; Piliavin, Jan:

The psychology of helping and altruism. McGraw-Hill, New York 1995

122. Schüll, Peter (Dissertation):

Motive Ehrenamtlicher. Eine soziologische Studie zum freiwilligen Engagement in ausgewählten Ehrenamtsbereichen. Universität Bayreuth 2003

123. Schüll, Peter:

Motive und Erwartungen von Ehrenamtlichen. Eine Ernüchterung für Monetarisierungsbefürworter? In: Farago, Peter; Ammann, Herbert (Hg.): Monetarisierung der Freiwilligkeit. Luzern und Zürich 2006

- 124. Schütz, Alfred:**
Gesammelte Aufsätze Band I. Das Problem der sozialen Wirklichkeit. Nijhoff, Den Haag 1971
- 125. Schütze, Fritz:**
Biographieforschung und narratives Interview. In: Neue Praxis 13/3 1983, S. 283-293
- 126. Schütze, Fritz:**
Kognitive Figuren des autobiographischen Stegreiferzählens. In: Kohli, Martin; Robert, Günther (Hg.): Biographie und Soziale Wirklichkeit: neue Beiträge und Forschungsperspektiven. Stuttgart 1984, S. 78-117
- 127. Schütze, Fritz:**
Prozeßstrukturen des Lebenslaufs. In: Matthes, Joachim; Pfeifenberger, Arno; Stosberg, Manfred (Hg.): Biographie in handlungswissenschaftlicher Perspektive. Nürnberg 1981, S. 67-156
- 128. Schütze, Fritz; Meinefeld, Werner; Springer, Werner; Weymann, Ansgar:**
Grundlagentheoretische Voraussetzungen methodisch kontrollierten Fremdverstehens. In: Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen Band 2. Reinbek 1973
- 129. Schumacher, Ulrike:**
Lohn und Sinn. Individuelle Kombinationen von Erwerbsarbeit und freiwilligem Engagement. Opladen 2002
- 130. Schwarz, Guido:**
Qualität statt Quantität. Motivforschung im 21. Jahrhundert. Opladen 2000
- 131. Silberg, Carol (Dissertation):**
Factors Associated with the Philanthropic Behaviors of Major Donors. University of Maryland, College Park 1990

- 132. Stadelmann-Steffen, Isabelle; Freitag, Markus; Bühlmann, Marc (Hg.):**
Freiwilligen-Monitor Schweiz 2007. Zürich 2007
- 133. Stangl-Taller, Werner:**
Motive und Motivation. Alltäglicher vs. fachpsychologischer Motivationsbegriff.
In: <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/MOTIVATION>
(Stand: 15. März 2010)
- 134. Stangl-Taller, Werner:**
Motive und Motivation.
In: <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/MOTIVATION/MotivationModelle.shtml>
(Stand: 15. März 2010)
- 135. Stegbauer, Christian:**
Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit. Wiesbaden 2002
- 136. Steiner, Alexander:**
Die Analyse der Spendenmotive anhand einer psychologischen Studie.
In: Soziale Arbeit Spezial. Schriftenreihe zur Theorie und Praxis. Helfersyndrom, Prestigeverlangen oder Gemeinsinn? Untersuchungen zum Spendenverhalten. Berlin 2009
- 137. Steiner, Alexander (Diplomarbeit):**
Überprüfung von psychologischen Theorien, die die Spendermotivation und das Spenderverhalten determinieren anhand einer qualitativen, psychologischen Marktforschungsstudie. Universität Lüneburg 2008
- 138. Steinke, Ines:**
Kriterien qualitativer Forschung. Weinheim 1999

- 139. Strachwitz, Rupert; Sprengel, Rainer:**
Zur Bedeutung eines erweiterten Spendenbegriffs. In: Soziale Arbeit Spezial. Schriftenreihe zur Theorie und Praxis. Helfersyndrom, Prestigeverlangen oder Gemeinnutz? Untersuchungen zum Spendenverhalten. Berlin 2009
- 140. Strauss, Anselm:**
Grundlagen qualitativer Sozialforschung. München 1994
- 141. The Independent Sector:**
Giving and Volunteering in the United States 2001. Key Findings. Independent Sector, Washington, DC. 2001
- 142. TNS-Infratest:**
15 Jahre Deutscher Spendenmonitor. Fakten und Trends im Zeitverlauf. Bielefeld 2009
- 143. Urban, Dieter; Mayerl, Jochen:**
Zur statistischen Erklärung von (Geld-)Spenden. Stuttgart 2007
- 144. Voß, Andreas:**
Betteln und Spenden. Berlin/New York 1992
- 145. Weber, Max:**
Soziologische Grundbegriffe. Stuttgart 1984
- 146. White, Arthur:**
The Charitable Behavior of Americans: Management Summary. Independent Sector and the United Way Institute, Washington, DC. 1986
- 147. Wilke, Burkhard:**
Zur Situation des deutschen Spendenwesens im Jahr 2007. In: Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen: DZI-Spenden Almanach 2007/2008. Berlin 2009

- 148. Woltering, Michael; Heermann, Wilhelm; Janssen, Manfred:**
Spendermotive und Spendenpotenziale im Jahr 2005: eine empirische Bestandsaufnahme zur Spendentätigkeit und Spendenbereitschaft in Deutschland. Osnabrück 2006
- 149. Zimbardo, Philip:**
Psychologie. Berlin 1995

Anhang

	Seite
Anhang 1: Gedächtnisprotokoll des telefonischen Interviews mit Helmut Klages	II
Anhang 2: Fragebogen zum Spenden im Allgemeinen	III
Anhang 3: Interviewleitfaden	VI
Anhang 4: Informationsblatt für die Interviewpartner	VII
Anhang 5: Niederschrift über die förmliche Verpflichtung auf das Datengeheimnis	IX
Anhang 6: Einverständniserklärung	X
Anhang 7: Übersicht: Zuordnung der Merkmale und Ausprägungen zu den fünf Typen	XI
Anhang 8: Interviewtranskripte (siehe beiliegende CD-Rom)	
Anhang 9: Transkriptionsregeln (siehe beiliegende CD-Rom)	

1. Gedächtnisprotokoll des telefonischen Interviews mit Prof. Dr. Helmut Klages (29.3.2005)

Clara West: Sie beschreiben einen Wertewandel weg von Pflicht- und Akzeptanzwerten hin zu Selbstentfaltungswerten einhergehend mit einer Steigerung der Bereitschaft zum Engagement: Kann daraus auch eine veränderte Motivationslage für den Spendenbereich geschlossen werden?

Helmut Klages: Ja, grundsätzlich kann diese Entwicklung auf den Spendenbereich übertragen werden, es kann also auch eine veränderte Motivationslage beim Spenden hin zu eher individuellen Motivationen ausgegangen werden.

Es müssen allerdings einige Variablen beachtet werden, die sich aus den Unterschieden zwischen der Einstellung zu Spenden und zum Engagement ergeben, z.B. dass Spenden insgesamt eher anlassbezogen gegeben werden. Dies zeigt sich beispielsweise am Spendenverhalten bei der großen Flutkatastrophe in Südostasien, wo man die Motivationslage "Dabeisein" beim Spenden, d.h. sich nicht „außen vor fühlen“, beobachten konnte.

Die Menschen haben also auch deshalb gespendet, um nicht an Ansehen zu verlieren. Dies ist eine eindeutig individuelle Motivationslage. Bitte denken Sie auch daran, dass das Spendenverhalten insgesamt gesehen stark im Jahresablauf variiert (Weihnachten als emotionaler "trigger"!) und deutlich mit dem Ausmaß medialer Thematisierung korreliert ist. Hierbei spielt neben dem "Dabeisein Wollen" (= Komponente des sozialen Ansehens) die anlassbezogene emotionale Mobilisierung eine Rolle.

2. Fragebogen zum Spenden im Allgemeinen

Bitte kreuzen Sie Zutreffendes an.

Sollte es nicht gesondert gekennzeichnet sein, bitte nur eine mögliche Antwort ankreuzen.

1. Geburtsjahr:

2. Geschlecht: weiblich männlich

3. Jahreseinkommen (brutto):

- unter 17.000 Euro
- 17.000 bis 50.000 Euro
- über 50.000 Euro

4. Beruf:

- (Fach-)Arbeiter
- Angestellte(r)
- Beamte(r)
- Selbständige(r)
- RentnerIn
- StudentIn / SchülerIn
- EmpfängerIn ALG / „Hartz IV“

- Sonstiges: _____

5. Höchster bislang erreichter Bildungsabschluss:

- Hauptschulabschluss
- Mittlere Reife
- Fachabitur
- Abitur
- (Berufs-)Ausbildung
- Fachhochschulabschluss
- Universitätsabschluss
- Promotion

- Sonstiges: _____

6. Aufgewachsen in:

- Westdeutschland
- Ostdeutschland

- Sonstiges: _____

7. Religionszugehörigkeit:

- evangelisch
- katholisch
- jüdisch
- freikirchlich
- muslimisch
- konfessionslos

- Sonstiges: _____

8. Geben Sie ihre Spende bei der Steuererklärung an?

- Ja
- Nein
- Ich mache (noch) keine Steuererklärung

9. Haben Sie schon einmal an einer Benefizgala, -konzert oder Ähnlichem teilgenommen?

- Ja, und zwar (Art der Veranstaltung): _____
- Nein

**10. Haben Sie über die Spende hinaus mit der Organisation für die Sie spenden Kontakt?
(mehrere Antworten möglich)**

- Ja, ich bin Mitglied
- Ja, ich bin dort auch ehrenamtlich engagiert
- Ja, ich bin dort auch hauptamtlich beschäftigt
- Ja, ich besuche regelmäßig Veranstaltungen der Organisation
- Ja, ich kenne jemanden privat, der dort ehren- oder hauptamtlich mitwirkt
- Nein

- Ja, _____

11. In welcher Form spenden Sie? (mehrere Antworten möglich)

- Überweisung
- Lastschrift
- Onlinespende
- Sammelbüchse/Bar

Sonstiges: _____

12. Sind Sie Mitglied eines Fördervereins oder Clubs (z.B. Rotarier, Kiwanis, Lions etc.) in dem Spenden ein Teil des gemeinsamen Wirkens ist und, wenn ja, welche(r)?

- Nein
- Club
- Förderverein

Sonstiges: _____

VIELEN DANK.

3. Interviewleitfaden

	Gegenstand	Frageformulierung
Hauptteil / Narrativer Teil	Vertiefung, Aufrechterhalten des Erzählflusses Biografische Aspekte Sozialisation Entwicklung der Spendentätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Einstiegsfrage / Erzählstimulus: „Erzählen Sie doch mal, wer Sie sind.“ <p><u>Kontexte:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Privates Umfeld • Berufliches Umfeld • Auslöser für erste Spendenhandlung • Auslöser für aktuelles Spendenverhalten <p><u>Allgemeine Nachfragerwerkzeuge:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie war das für Sie? • Können Sie das noch näher/ausführlicher beschreiben? • Wie ging das dann weiter? Und dann? • Können Sie ein Beispiel nennen? <p><u>Spezielle Nachfragen:</u> (Unter Umständen, falls nicht selbst angesprochen oder nur kurz angerissen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Haben Ihre Eltern gespendet oder sich engagiert? • Wann haben Sie das erste Mal gespendet und wie kam es dazu? • Wie kam es dazu, dass Sie jetzt/in den vergangenen Jahren für die Organisation XY spenden?
Bilanzierungs- teil	Einordnung des eigenen Spenden in einen politischen/religiösen/transzendenten Kontext Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Gibt es vielleicht eine Organisation, für die Sie unter keinen Umständen spenden würden? • Reden Sie mit jemandem über Ihr Spenden? Erzählen Sie jemandem davon? • Was halten Sie von dem Motto: „Tue Gutes und rede darüber“? • Was sind Ihrer Meinung nach die größten Missstände in der Welt? • Glauben Sie, dass „der/die Einzelne“ etwas dagegen tun kann? • Glauben Sie an „das Gute“ im Menschen? • Möchten Sie noch irgendetwas sagen?/Wenn Sie sich was wünschen dürften ...?

4. Informationsblatt für die Interviewpartner

Clara West
Sültstr. 57
10409 Berlin
Tel. 030 – 85710662
Mob. 0178 - 71063 75
E-Mail: clarawest@gmx.de

Informationsblatt zum Forschungsprojekt „Bestandsaufnahme verschiedener Motivgruppen bei Spendern“

Liebe(r) Interviewte(r),

Erst einmal vielen herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview genommen haben und ich im Rahmen des Forschungsprojektes einige Fragen an Sie richten durfte.

Zu Ihrer Information habe ich auf diesem Blatt noch einmal kurz einige Eckpunkte zusammengefasst: Ich beschäftige mich schon seit einigen Jahren mit der Frage, warum Menschen Geld für gute Zwecke spenden. Ich habe Erziehungs- und Politikwissenschaft in Kiel und an der FU Berlin studiert und vor zweieinhalb Jahren mit Diplom abgeschlossen.

Im Rahmen meiner Diplomarbeit habe ich herausgefunden, dass die Spendenmotive in Deutschland kaum erforscht sind; daher habe ich mich entschlossen, genau damit anzufangen. Seit zwei Jahren arbeite ich an einer Doktorarbeit zu diesem Thema und führe in diesem Zusammenhang ein Forschungsprojekt durch, was zum Ziel hat, zu erfassen, welche Motive die Menschen zum Spenden bewegen.

Die Arbeit und das Projekt werden betreut durch Prof. Dr. Thomas Olk, Professor für Sozialpädagogik und Sozialpolitik an der Universität Halle. Darüber hinaus ist das Forschungsvorhaben über meine ehrenamtliche Mitarbeit eingebunden in das Forschungskollegium des Maecenata-Instituts für Philanthropie und Zivilgesellschaft und den Arbeitskreis Non-Profit-Organisationen. Finanziert wird die Arbeit durch ein Stipendium der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Daher befrage ich gerade Sie und weitere 29 Spender und Spenderinnen aus ganz unterschiedlichen Bereichen im Rahmen von sog. qualitativen Interviews nach Ihren persönlichen Einstellungen zum Spenden. Diese Interviews werde ich anschließend auswerten und die Ergebnisse in meine Doktorarbeit aufnehmen.

Ihre Aussagen wurden im Laufe des Interviews auf Tonband aufgezeichnet und ich habe mir darüber hinaus einige Stichworte notiert. Dies dient ausschließlich der wissenschaftlichen Dokumentation.

Die Aufzeichnungen werden im Anschluss abgeschrieben, das Tonband und Ihr Name gelöscht. Das heißt, das Interview wird selbstverständlich anonymisiert.

Es ist erforderlich, mir Ihr Einverständnis zur wissenschaftlichen Verwendung Ihrer anonymisierten Aussagen schriftlich erklären zu lassen. Darüber hinaus haben Sie von mir eine Erklärung nach § 5 des Bundesdatenschutzgesetzes [vom 20.12.1990 (BGBl. I S. 2954), geändert durch das Gesetz vom 21.08.2002 (BGBl. I S. 3322)] erhalten, dass ich Ihre Aussagen ausschließlich für dieses wissenschaftliche Projekt und nur anonymisiert verwende. Heben Sie die beiden Dokumente gut auf.

Sie können sich gerne an mich wenden, wenn Sie noch Fragen an mich haben sollten, ich stehe Ihnen unter den oben angegebenen Kontaktdaten zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Clara West

5. Vorlage 1: Niederschrift über die förmliche Verpflichtung auf das Datengeheimnis (nach Helfferich 2005: 184)

Forschungsprojekt „Bestandsaufnahme verschiedener Motivgruppen bei Spendern“

Frau Clara West, geboren am 7.1.1981, wurde heute auf die Wahrung des Datengeheimnisses nach § 5 des Bundesdatenschutzgesetzes vom 20.12.1990 (BGBl. I S. 2954), geändert durch das Gesetz vom 21.08.2002 (BGBl. I S. 3322) verpflichtet.

Sie wurde darauf hingewiesen, dass es untersagt ist, geschützte personenbezogene Daten unbefugt zu einem anderen als zu dem zur jeweils rechtmäßigen Aufgabenerfüllung gehörenden Zweck zu verarbeiten, bekannt zu geben, zugänglich zu machen oder anderweitig nutzen, und dass diese Pflichten auch nach Beendigung der Tätigkeit fortbestehen. Dies gilt ohne Rücksicht darauf, ob die personenbezogenen Daten in automatisierten oder nicht automatisierten (manuellen) Verfahren verarbeitet wurden.

Sie wurde darüber belehrt, dass Verstöße gegen das Datengeheimnis nach § 41 BDSG sowie anderen einschlägigen Rechtsvorschriften mit Freiheits- oder Geldstrafe geahndet werden können; dienst- oder arbeitsrechtliche Konsequenzen werden dadurch nicht ausgeschlossen.

Eine Verletzung des Datengeheimnisses wird in den meisten Fällen gleichzeitig eine Verletzung der dienst- und arbeitsrechtlichen Pflicht zur Verschwiegenheit darstellen; in ihr kann zugleich eine Verletzung spezieller Geheimhaltungspflichten liegen (z.B. § 203 StGB).

Sie erklärt, über die Pflichten nach § 5 BDSG sowie die Folgen ihrer Verletzung unterrichtet zu sein, genehmigt und unterzeichnet dieses Protokoll nach Verlesung und bestätigt den Empfang einer Ausfertigung.

Datum, Unterschrift der Verpflichteten und Bestätigung durch den/die Verpflichtende(n), dass die Unterschrift in seiner/ihrer Gegenwart geleistet wurde.

Unterschrift Verpflichtete

Berlin, den

Unterschrift Verpflichtender

6. Vorlage 2: Einverständniserklärung (nach Helfferich 2005: 183)

Forschungsprojekt „Bestandsaufnahme verschiedener Motivgruppen bei Spendern“

Ich bin über das Vorgehen bei der Auswertung der persönlichen Interviews mündlich und mit einem Handzettel informiert worden. Dazu gehören:

- Die Löschung der Tonbänder nach der Abschrift
- Löschung der personenbezogenen Daten: Name und Kontaktdaten (Telefonnummer, Adresse etc.)
- Verwendung aller in diesem Rahmen erhobenen Daten ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke
- Aufbewahrung dieser Erklärung zum Nachweis des Datenschutzes.

Ich bin damit einverstanden, dass einzelne Sätze, die aus dem Zusammenhang genommen werden und nicht mit meiner Person in Verbindung genommen werden können, als Material für wissenschaftliche Zwecke und die Weiterentwicklung der Forschung genutzt werden können.

Unter diesen Bedingungen erkläre ich mich bereit, das Interview zu geben und bin damit einverstanden, dass es auf Band aufgenommen, abgetippt, anonymisiert und ausgewertet wird.

Unterschrift

Berlin, den

7. Übersicht Zuordnung Merkmale und Ausprägung zu den fünf Typen

	Subdimension 1: Spenden und Engagement in der Herkunftsfamilie	Subdimension 2: Selbstpositionierung im Rahmen der Spendentscheidung	Subdimension 3: Konsistenz des Spendenverhaltens	Subdimension 4: Allgemeine Grundhaltung	Rückstättungs- erwartungen	Kontroll- bedürfnis	Engage- ment
TYP 1	<p>Typ A:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern spendeten und engagierten sich Hoher Stellenwert von Spenden und Engagement in der Herkunftsfamilie 	<p>Typ C: Der überlegte Gefühlsspender</p> <ul style="list-style-type: none"> entscheidet emotional, spendet aber bewusst und informiert sich Spende wird als (moralische) Unterstützung einer bestimmten Gruppe von Betroffenen verstanden Spende ist eingebunden in das soziale Umfeld (soziale Kontrolle) 	<p>Typ A: Stabiles Spendentableau</p> <ul style="list-style-type: none"> zeitlich kontinuierlich thematisch geschlossen Spenden und Engagement korrelieren thematisch 	<p>Typ A aktiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> positive Grundhaltung kollektive Orientierung staatliche Verantwortung im Hintergrund Zufriedenheit mit eigener materieller Lage materiell abgesicherte Kindheit grundsätzlich starkes Vertrauen in spendensammelnde Organisationen 	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>	<p>Mittel ausgeprägt</p>	<p>ja</p>
TYP 2	<p>Typ B:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern haben nur gespendet, sich aber nicht engagiert <p>oder Typ C:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern haben weder gespendet noch sich engagiert Engagement und Spenden spielten in der Herkunftsfamilie keine Rolle 	<p>Typ B: Der idealistische Strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> Thema wird überwiegend nach emotionalen Kriterien entschieden Organisation wird nach rationalen, strategischen Kriterien ausgewählt Spende ist eine Investition in die Zukunft 	<p>Typ B: Überwiegend stabiles Spendentableau</p> <ul style="list-style-type: none"> ist thematisch relativ gebunden (mit Flexibilitätsspielraum) im Kern zeitlich kontinuierlich Engagement und Spendenthema korreliert 	<p>Typ A aktiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> positive Grundhaltung kollektive Orientierung, staatliche Verantwortung im Hintergrund Zufriedenheit mit eigener materieller Lage materiell abgesicherte Kindheit vertraut speziellen Organisationen 	<p>„Tauscher“:</p> <ul style="list-style-type: none"> Spende dient der Rückgabe einer materiellen/immateriellen Unterstützung, von der man profitiert hat 	<p>Kaum ausgeprägt</p>	<p>ja</p>
TYP 3	<p>Typ C:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern haben weder gespendet noch sich engagiert Engagement und Spenden spielten in der Herkunftsfamilie keine Rolle 	<p>Typ A: Der rationale Strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> Spendentscheidung wird nach rationalen Kriterien getroffen Spende wird als bewusster Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe gesehen 	<p>Typ C: Teilvariables Spendentableau</p> <ul style="list-style-type: none"> ist thematisch relativ gebunden (mit Flexibilitätsspielraum) zeitlich nur teilweise kontinuierlich 	<p>Typ Y:</p> <ul style="list-style-type: none"> negative/ambivalente Grundhaltung in Kombination mit hoher Selbstwirksamkeitseinschätzung bei Spenden/Engagement positive Einschätzung der eigenen materiellen Lage Erleben materieller Entbehrungen in der Kindheit vertraut speziellen Organisationen 	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>
TYP 4	<p>Typ B:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern haben nur gespendet, sich aber nicht engagiert <p>oder Typ C:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern haben weder gespendet noch sich engagiert Engagement und Spenden spielten in der Herkunftsfamilie keine Rolle 	<p>Typ D: Der emotionale Situationsspender</p> <ul style="list-style-type: none"> Spende wird als direkte Reaktion auf (emotionale) Anreize gesehen Spendentscheidung wird von moralischen (Pflicht-)Aspekten geleitet keine strategischen Überlegungen Spende ist Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer „Masse“ Spende wird als Ausdruck von „Normalität“ gesehen 	<p>Typ D: Variables Spendentableau</p> <ul style="list-style-type: none"> keine thematischen Bezüge zeitlich teilweise kontinuierlich 	<p>Typ A passiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> positive Grundhaltung kollektive Orientierung, staatliche Verantwortung im Hintergrund Zufriedenheit mit eigener materieller Lage materiell abgesicherte Kindheit grundsätzlich starkes Vertrauen in spendensammelnde Organisationen 	<p>„Nehmer“:</p> <ul style="list-style-type: none"> Spende ist mit der Erwartung verbunden, etwas zurückzubekommen (transzendente Ebene) 	<p>Kaum ausgeprägt</p>	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>
TYP 5	<p>Typ A:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eltern spendeten und engagierten sich Hoher Stellenwert von Spenden und Engagement in der Herkunftsfamilie 	<p>Typ B: Der idealistische Strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> Thema wird überwiegend nach emotionalen Kriterien entschieden Organisation wird nach rationalen, strategischen Kriterien ausgewählt Spende ist eine Investition in die Zukunft 	<p>Typ E: Diskontinuierliches Spendentableau</p> <ul style="list-style-type: none"> keine thematischen Bezüge höchstens teilweise zeitlich kontinuierlich 	<p>Typ C passiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> negative Grundhaltung negative Einschätzung der eigenen materiellen Lage Erleben materieller Entbehrungen in der Kindheit vertraut speziellen Organisationen 	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>	<p>Mittel ausgeprägt</p>	<p>Merkmal spielte keine wesentliche Rolle</p>

Clara West
Sültstr. 57
10409 Berlin
Telefon: 030-857 10 662
Mobil: 0170-294 62 36
E-Mail: clarawest@gmx.de

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Philosophische Fakultät III Erziehungswissenschaften
Dekanat
Franckeplatz 1 / Haus 3
06110 Halle

Berlin, den 26. April 2010

Erklärung

Sehr geehrter Herr Prof. Dr. Theunissen,
sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig verfasst, keine anderen als die von mir angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt und die den benutzten Werken wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen kenntlich gemacht habe.

Mit freundlichen Grüßen



Clara West