

# Det folkliga givandet – om gåvor till välgörande ändamål i Sverige

Johan Vamstad

# Det folkliga givandet – om gåvor till välgörande ändamål i Sverige

Johan Vamstad

Ersta Sköndal högskola

Copyright © 2015 Johan Vamstad  
ISSN 1402-277X, URN: urn:nbn:se:esh:diva-4793

Produktion: Lena Blomquist

# Innehåll

Inledning	4
Ersta Sköndal högskolas befolkningsstudie om medborgerligt engagemang	5
Vem ger – en presentation av de svenska givarna	7
Vad är givande?	8
Den genomsnittliga gåvan	8
Genus och givande	9
Ålder och givande	10
Inkomst och givande	11
Givande som konsumtion	12
Utbildning och givande	13
Ålder, genus och givande	14
Andra förklaringar till givande	15
Vad ger man till?	16
Genus och val av ändamål	18
Ålder och val av ändamål	18
Inkomst och val av ändamål	19
Hur ger man?	20
Utbildning, kön, ålder, inkomst och sätt att ge	21
Givande och andra typer av frivillighet	23
Givande, tillit och sociala relationer	25
Givande och politisk aktivism	26
Attityder till givande	27
Attityder och kön, ålder och inkomst	28
Attityder och utbildning	30
Attityder och födelseland	31
Attityder, tillit och sociala relationer	32
Attityder och bostadsort	34
Attityder och andra förklaringar	35
Sammanfattande slutsatser	35
Källförteckning	39

## Inledning

Det finns en vitt spridd uppfattning om att givandet av pengar till välgörenhet har ökat och förändrats under senare år i Sverige. Ökningen är lättare att mäta än förändringen. De insamlade gåvorna till organisationer med 90-konto har ökat stadigt under en lång rad år, bara sedan 2003 har de växt med 38 procent. Sammanlagt samlar dessa välgörande eller allmännyttiga organisationer nu in 5.8 miljarder kronor om året. Förändringen i givandet är svårare att sätta fingret på även om det verkar finnas viss enighet kring att en sådan ägt rum under det innevarande århundrandet. Ett enkelt sätt att peka på förändring är att se till nya teknologier och deras betydelse för att samla in och sprida information om insamlingar. Det vi idag syftar på med sociala media är blott tio år gammalt men under dessa tio år mycket skett i hur människor organiserar sig kring olika frågor och problem. Utöver de teknologiska förändringarna så verkar det också ha skett en förändring i hur vi ser på gåvor till olika ändamål. Till att börja med har själva fenomenet givande diversifierats och hybridiserats i relation till andra former av engagemang. Med gåva menar vi fortfarande en gåva av pengar eller något annat med ett direkt materiellt värde men gåvan kan också ta många andra former. Att stödja något med ett klick på datorn kan exempelvis också ses som att ge av sitt sociala kapital på Facebook eller Twitter och den nya typen av volontärer som ger tid och arbete påminner i vissa avseenden mer om kortsiktiga givare snarare än långsiktiga frivilligarbetare som vi känner igen dem från de traditionella föreningsmedlemmarna. Kanske närmar vi oss en situation där det inte längre är meningsfullt att skilja mellan ”givare” och ”frivilliga” eller ”engagerade” då de håller på att bli olika grader eller variationer av samma sak?

På ett mindre abstrakt plan har givandet i Sverige också förändrats i vilka sorters ändamål som det finns behov att ge till och som det finns acceptans för att ge gåvor till. Rörelsen i denna förändring går från en traditionell modell för givande i Sverige där gåvorna främst går till internationellt bistånd och medicinsk forskning till en ny och mycket mer varierad uppsättning ändamål som inkluderar även social omsorg i Sverige (Vamstad och von Essen 2013). Denna utveckling är lätt att tolka som ett skifte från ändamål tidigare inte tillgodosedda av välfärdsstaten till ändamål inte tillgodosedda av välfärdsstaten idag. Kopplingen mellan ändamål och välfärdsstaten är dock inte enbart en fråga om behov. Det är möjligt att vissa typer av nya ändamål för givande verkligen beror på helt nya behov men de förändringar i givande som skett motsvaras inte av lika stora förändringar i välfärdssystemen. Skiftet i ändamål måste delvis också bero på saker som ansvarsfördelning mellan medborgare och offentliga institutioner och kanske också tilltron till de senares förmåga att lösa sociala och ekonomiska problem. Ett bra exempel på denna abstrakta men likväl påtagliga förändring är organisationen Giving people och detta av minst två anledningar. Giving people representerar dels ett nytt sätt att ge då de huvudsakligen förmedlar direktkontakt mellan givare och mottagare och dels en ny sorts ändamål då de riktar sig till fattiga barnfamiljer i Sverige. Denna målgrupp har inte varit föremål för riktad välgörenhet sedan det tidiga 1900-talet vilket säger oss att det kanske både finns nya behov men alltså också en ny förståelse av vad gåvor kan och bör

riktas till. Just denna organisation har dock ännu en rätt begränsad verksamhet så det kan vara för tidigt att dra allt för stora slutsatser från detta exempel. På ett mer generellt plan kan det i sammanhanget också vara relevant att det har skett en professionalisering av hjälporganisationernas insamlingar under senare år. Insamlingskampanjer har blivit allt mer lika reklamkampanjer för varor och allt mindre lika gräsrotsrörelser, de genomförs av PR-byråer och specialutbildade insamlare.

Frågan om givande är med andra ord både aktuell och ytterst intressant, både i sig själv och i relation till en vidare samhällsutveckling. Den här rapporten avser dels att ge en beskrivning av det svenska givandet och de svenska givarna idag och dels att börja besvara ett par principiellt intressanta frågor om vad som driver och formar givandet. Även om alla av dem inte kan besvaras slutgiltigt så kommer rapporten att bidra med en delförklaring av vad det är som håller på att hända med givandet. Som all forskning leder resultaten från denna forskning fram till behovet av mer forskning men detta behov är betydande redan i utgångsläget, eftersom givande och välgörenhet under många år inte ansetts vara av betydelse i Sverige så har forskningen på ämnet i princip uteblivit. Rapporten och de resultat som kommer från den ska därför ses som en början och inte slutet på studien av ett betydande samhällsfenomen.

## Ersta Sköndal högskolas befolkningsstudie om medborgerligt engagemang

Den här rapporten baserar sig på resultaten från Ersta Sköndal högskolas befolkningsstudie om medborgerligt engagemang. Befolkningsstudien genomfördes under 2014 för femte gången sedan 1992 och det är den tredje gången som frågor om givande inkluderats i undersökningen<sup>1</sup>. Frågorna om givande utgör bara en del av den totala undersökningen men det är en del som är väl integrerad i ett sammanhang av andra former av frivilliga insatser. Undersökningen erbjuder med andra ord ett helhetsperspektiv på svenskarnas aktiviteter i civilsamhället och denna rapport syftar till att både presentera en beskrivning av givandet i Sverige i sig och hur det passar in bland dessa aktiviteter. Grundförståelsen för denna rapport är att man måste förstå givande som ett slags medborgerligt engagemang även om det skiljer sig från andra sådana engagemang som exempelvis frivilligt arbete och informella, sociala insatser. En central fråga som kommer sig naturligt ur en sådan grundförståelse är om olika sorters medborgerligt engagemang konkurrerar om utrymmet i ett nollsummespel eller om de tvärtom är relaterade och kanske till och med beroende av varandra. Ger exempelvis mer givande mindre eller kanske mer frivilligt arbete? Utifrån tidigare forskning och tidigare omgångar av undersökningen kommer den här rapporten att försöka visa att det inte finns något nollsummespel mellan olika sorters medborgerligt engagemang utan att givandet snarare verkar drivas av en sorts

---

<sup>1</sup> De två föregående undersökningarna 2005 och 2009 ställde frågor om givande som en form av engagemang i ideella organisationer. 2014 års studie behöll dessa frågor men utöver dem ställdes också nya frågor om givande som ett fenomen i sig, utan bindning till föreningsengagemang. Rapporten baserar sig främst på dessa nya frågor.

medborgerlighet som hos respondenterna i undersökningen yttrar sig på en rad olika sätt. Antagandet är alltså att de som ger pengar är generellt sett engagerade och integrerade i samhället i större utsträckning än de som inte ger pengar. De som inte ger pengar är förstås i omvänd ordning mindre engagerade och integrerade och frågan om givande blir – om detta antagande går att leda i bevis – en intressant samhällsindikator. Det är intressant att veta vilka som ger, inte minst för de organisationer som samlar in pengar. Ur ett bredare samhällsperspektiv är det dock minst lika intressant att se till vilka som inte ger, givet att avsaknaden på givande beror på en lägre grad av engagemang och en lägre grad av social eller kanske ekonomisk integrering i samhället. Det finns förstås ingen anledning att så här i inledningen av rapporten göra allt för djärva utsagor om givandets betydelse i samhället men det är viktigt att påminna sig om att givandet både sker i ett sammanhang och att det har konsekvenser för detta sammanhang.

Den här rapporten är ett resultat av ett samarbete mellan Ersta Sköndal högskola och FRII. Nämda befolkningsstudie om medborgerligt engagemang består av en huvudstudie med huvudsaklig finansiering av Vetenskapsrådet. I anslutning till denna görs en serie av delstudier med andra externa samarbetspartners. Delstudien om givande görs alltså tillsammans med FRII och utöver den så genomförs också en delstudie om idrottsengagemang åt Riksidrottsförbundet och en delstudie om folkbildning åt Folkbildningsrådet. Samtliga studier och delstudier utgår från en frågeundersökning genomförd över telefon av företaget Markör under 2014. Frågeundersökningen hade en svarsfrekvens på 56 procent vilket är en noterbart lägre svarsfrekvens än vid tidigare omgångar av undersökningen. Vid den föregående omgången 2009 hade undersökningen en svarsfrekvens på 70 procent. Den lägre svarsfrekvensen kan delvis förklaras av att telefonintervjuerna kommit att bli längre då flera delstudier lagts till huvudstudien. Denna undersökning är långt ifrån den enda återkommande frågeundersökning som har upplevt sjunkande svarsfrekvenser, det verkar utöver den specifika förklaringen om en längre studie också finnas en generell trend mot lägre grad av deltagande i undersökningar som denna. Konsekvensen av den lägre svarsfrekvensen är förstås att resultaten är något mindre tillförlitliga. För frågorna om givande betyder det med stor sannolikhet att det finns en liten överskattning av givandets omfattning eftersom de som i större utsträckning än genomsnittet deltar i frågeundersökningar också ger gåvor i större utsträckning än de som inte gör det.

Statistiken som presenteras i denna rapport är nästan uteslutande deskriptiv. Med något undantag består presentationen av enkla korstabuleringar som signifikanstestats med vanliga chi<sup>2</sup>-test. Endast data som är statistiskt signifikanta presenteras i rapportens tabeller och diagram och om något resultat beskrivs i texten trots att det inte är signifikant så anges detta särskilt. I en del tabeller har vissa svarsalternativ som ”vet ej” eller ”tveksam” utslutits av tydlighetsskäl vilket gör att svarsalternativen i några fall inte kan summeras till 100 procent. Det interna bortfallet var stort nog för att ha viss betydelse för svaren på en del frågor. Framför allt gäller detta när de svarande anger hur mycket pengar i kronor som de gett under de senaste 12 månaderna. Vilken betydelse detta kan ha för resultaten diskuteras lite utförligare i resultatpresentationen.

Upplägget av rapporten och presentationen av resultaten från undersökningen följer en enkel design som i tur och ordning besvarar frågorna om vem som ger pengar, vad man ger till och hur man ger. Efter denna grundläggande information följer ett par avsnitt som relaterar givande till andra sorters medborgerligt engagemang som täcks av undersökningen. Dessa delar utgör tillsammans med delen om givande, sociala relationer och tillit en tydligare teoretiskt grundad del av rapporten. Bakom den finns ovan beskrivna tanke om givande som medborgerligt engagemang och tecken på social integration i samhället. Undersökningen innehöll också tre frågor om attityder till givande och resultaten från dessa presenteras i ett särskilt avsnitt. Resultaten från de olika avsnitten analyseras sedan i ett eget avsnitt och de sammanfattas sedan i ytterligare ett. Först ut i presentationen är dock alltså ett avsnitt om vilka givarna är eller hur kön, ålder och inkomst påverkar i vilken utsträckning de svarande ger pengagåvor.

## Vem ger – en presentation av de svenska givarna

En betydande majoritet av det svenska folket ger någon gång pengar till ett välgörande ändamål. Sett som en form av medborgerligt engagemang är givande det absolut vanligaste även om det förstås inte nödvändigtvis betyder att det är det viktigaste. Att det är väldigt många som någon gång ger pengar är dock viktigt för att det visar hur givandet är ett brett och i brist på bättre ord folkligt engagemang. I vår undersökning anger 80 procent av de svarande att ge gett pengar till en organisation under de senaste 12 månaderna. Detta är en väldigt hög siffra och andra undersökningar av samma sak brukar landa på en givandefrekvens på kring 60 procent (FRII 2015). Att siffran är särskilt hög i denna undersökning beror helt enkelt på att den har satt en låg tröskel för vad som ska anses som givande. Det sattes inte någon gräns för hur stor gåvan skulle vara eller vilken typ av gåva det skulle vara för att den skulle räknas. Siffran vem som gav något alls, oavsett hur lite och oavsett eller nästan oavsett hur gåvan genomfördes. Bland de 80 procenten gömmer sig alltså ganska stora skillnader mellan olika människors givande, från den enstaka gåvan i en insamlingsbössa till det omfattande och regelbundna månadsgivandet. Valet av detta breda kriterium för vad som ska räknas som gåva är den viktigaste anledningen till varför så många som 80 procent av de svarande är givare men det kan i detta sammanhang också vara viktigt att komma ihåg den relativt låga svarsfrekvensen och den överskattning av givandet som den kan ge upphov till. Den låga svarsfrekvensen är förstås enbart negativ men det är i sig inget problem med att ha ett brett kriterium för vad som ska räknas som givande. Fördelen är att undersökningen samlar upp allt som kan kallas givande och därmed inte utesluter något som skulle kunna vara relevant. Nackdelen är att vad som anses vara givande sträcks ut och att definitionen därmed riskerar att bli intetsägande. Det kan därför vara på sin plats att resonera kort kring vad givande egentligen är.



## Vad är givande?

Det enkla svaret på denna fråga är att alla frivilliga överföringar av något av värde utgör en gåva men finns det anledning att snäva in definitionen något? För den här undersökningen är det relevant att poängtera att givandet avser gåvor av pengar. Naturligtvis kan man ge andra saker till välgörande ändamål och dessa gåvor utgör i encyklopedisk mening precis lika mycket givande som pengagåvorna. Fördelen med att undersökningen rör just pengar är att kronor är ett enhetligt mått som ger tydliga mätningar och goda förutsättningar för jämförelser mellan grupper och denna fördel är viktig nog för att kompensera för att bilden av givandet inte blir heltäckande. Så långt är definitionsfrågan ganska enkel. Betydligt svårare blir det när man ser till givande som beteende och medveten handling. Att lägga några kronor i en insamlingsbössa är uppenbarligen en annan sorts handling än att finna ett ändamål och en organisation som man vill ge månadsvisa utbetalningar till. I det ena fallet handlar det kanske lika mycket om att bli av med några skramlande mynt i fickan som att stödja ett välgörande ändamål. I det andra fallet finns det en avsikt med gåvan som en handling i sig. Kan man likväl säga att det i båda fallen handlar om givande? För denna undersökningens syften måste man trots allt göra det, helt enkelt eftersom vi inte kan veta något om hur medvetna eller avsedda gåvorna är. Det som är en planlös handling för någon är en meningsfull insats för någon annan och som forskare varken kan eller bör man försöka skilja de två sakerna åt. Därför räknas alla gåvor, stora som små, oavsett på vilket sätt som de avgetts. Detta är dock inte detsamma som att inte skilja olika sorters gåvor åt, i den här undersökningen klassificeras ett brett spektrum av handlingar som givande och forskningsuppgiften blir därefter att studera vad som skiljer de olika gåvorna och givarna åt. Det är med andra ord skillnaderna mellan olika sorters givande och givare som är intressant, inte att avgöra vad som är ”medvetet” eller ”riktigt” givande och mäta omfattningen på detta. Det praktiska tillvägagångssättet för att inkludera alla sorters gåvor var i undersökningen att med den svarande gå igenom en lista med en rad olika sorters gåvor där ett alternativ på listan var svaret ”nej, jag har inte gett alls”. Cirka 20 procent av de tillfrågade svarade på detta sätt vilket gav resultatet att 80 procent har gett något alls, på något sätt.

## Den genomsnittliga gåvan

Det genomsnittliga, årliga givandet bland de som uppgett att de gett i undersökningen uppgick till 1745 kronor<sup>2</sup>. En majoritet av alla deltagarna hade gett 1000 kronor eller mindre under det senaste året vilket visar att det alltså är många som ger men att de flesta ger ganska lite pengar. Undersökningen beskriver vad vi alltså skulle kunna kalla för ett folkligt givande där inte ens de som ger allra mest ger särskilt stora belopp. Gåvobeloppens storlek varierar inte särskilt mycket från ett hushåll till ett annat, oavsett utbildning, inkomst eller var man bor i landet, skillnaden verkar bestå i om man ger alls eller inte och de allra flesta ger. I Sverige saknas i stor utsträckning de verkligt stora gåvorna och även om denna undersökning bara rör givande från privatpersoner så kan det vara värt

---

2 Ett par mycket höga belopp utselöts i sammanräkningen av medelvärdet

att notera att vi inte heller har särskilt stort givande från företag (FRII 2015). I det här avsnittet ska vi titta närmare på vem som ger pengar, hur mycket och till vad. För att göra detta utgår vi först från en analys av de som uppgett att de inte ger några pengar alls för att sedan gå över till en mer detaljerad analys av vem som ger till vilka ändamål.

## Genus och givande

19.9 procent anger i undersökningen att de inte gjort några gåvor alls. Detta är en intressant grupp som består av individer som av helt olika anledningar valt att inte ge pengar och det är förstås också en viktig grupp i undersökningen eftersom den hjälper oss att studera de som faktiskt ger något. Män är exempelvis överrepresenterade bland de som inte ger, bland män är det 28.5 procent som anger att de inte har gett något de senaste 12 månaderna och motsvarande siffra bland kvinnor är 15.1 procent. Det är med andra ord nästan dubbelt så många av männen som av kvinnorna som tillhör denna grupp och omvänt 71.5 procent av männen och 84.9 procent av kvinnorna som gett pengar det senaste året. Kan det vara så att männen ger mer sällan men att de ger mer när de väl gör det? Undersökningen hade i princip lika många män som kvinnor bland de svarande och den innehöll också en fråga om hur mycket de svarande hade gett under de föregående tolv månaderna. Svaren på denna fråga går att särskilja efter kön. För att göra jämförelsen mer rättvisande så har de allra största gåvorna uteslutits. De allra flesta svarade att de har gett allt från 20 kronor upp till några tusen under det senaste året. Några få uppgav dock att de gett många tiotals tusen och någon så mycket som 120 000 kronor. Visserligen verkade det inte finnas någon betydande könsskillnad mellan de största gåvorna men sammanlagt 15 gåvor på mer än 10 000 kronor om året uteslöts ändå eftersom de skulle påverka medelvärdet för de båda urvalen. Med detta sätt att räkna blev den genomsnittliga gåvomängden för kvinnor 1879 kronor och för män blev 1587 kronor. Kvinnor inte bara ger i högre utsträckning, de ger också mer pengar sett över ett år. Den genomsnittliga gåvan för alla svarande var alltså 1745 kronor. Mindre än hälften av de som deltog i undersökningen valde att uppge en hur mycket de hade gett de föregående tolv månaderna, vilket möjligtvis kan ha påverkat medelvärdet då de som gett mer kanske i större utsträckning valde att uppge en summa. Att kvinnor inte bara ger i större utsträckning utan också större summor är intressant i ett internationellt perspektiv och det säger också en hel del om det svenska givandet, såväl som det svenska samhället. En stor del av forskningen om givande sker i anglosaxiska länder och utifrån denna är det en vedertagen sanning att män ger mer än kvinnor. I ett lite vidare internationellt perspektiv är forskningen förhållandevis enig om att män ger större summor men frågan om vilket kön som är sannolikast att ge alls verkar inte kunna besvaras lika entydigt (Bekkers och Wiepking 2012). I den anglosaxiska forskningen utgår man från att män har både mer pengar och ett större ekonomiskt ansvar för och makt över hushållens ekonomi och det är därför också männen som i större utsträckning utför gåvorna. Kvinnorna å sin sida bidrar i högre grad med andra sorters ideella insatser som frivilligt arbete. Enkelt uttryckt förvärvsarbetar män vilket ger dem pengar men lite tid medan kvinnor förvärvsarbetar mindre vilket ger dem tid men mindre pengar. I Sverige förhåller det sig inte på detta sätt, kvinnor ger mer pengar och män gör faktiskt något mer frivilligt arbete än kvinnor.

Könsrollerna i samhället är alltså en förklaring men även den folkliga utformningen av givandet. Män tjänar mer än kvinnor även i Sverige men ändå ger de mindre vilket måste ses i perspektiv av att vi har ett utbrett givande av relativt små gåvor i Sverige. Vi har ingen tradition av en resursstark medelklass som ger bort en noterbar del av sin inkomst, gåvorna är mer spridda i befolkningen och inkomst har – som vi ska se – inte en så stor effekt på gåvornas storlek. Därför leder inte männens ekonomiska ställning i Sverige inte till att de ger mer än kvinnor.

## Ålder och givande

Kön är inte den enda faktorn som påverkar givandet och för att förstå vem icke-givaren är och indirekt också varför så många av dem är män så måste man lägga till andra faktorer. En sådan faktor är ålder, givandet verkar variera mellan åldersgrupper. I undersökningen delades de svarande in i fyra ålderskategorier i spannet mellan 16 och 84 år. De två minsta kategorierna var de yngsta och äldsta, alltså den för 75-84 år (9.5%) och den för 16-24 år (16.1%), de mer medelålders kategorierna var betydligt större. De mellan 25 och 59 år utgjorde 42.2 procent och de mellan 60 och 74 utgjorde 32.1 procent av de svarande. Tabell 1 visar hur stor andel av de svarande i olika åldersgrupper som angett att de gett en gåva under de senaste 12 månaderna samt hur mycket den genomsnittliga givaren i varje åldersgrupp har gett under samma tid. Precis som i fallet med jämförelsen mellan könen så har de allra största gåvorna uteslutits.

Tabell 1. Andel givare per åldersgrupp, avrundat till hel procent

Åldersgrupp, år	16-29	30-59	60-74	75-84
Andel givare, procent	67	78	88	81
Genomsnittligt belopp, kronor	1065	1869	1425	1726

Att unga i mindre utsträckning ger till välgörande ändamål kan bero på en lång rad olika orsaker vilka är svåra att skilja från andra faktorer som inkomst. Unga har inte bara mindre pengar det finns andra möjliga förklaringar så som att de ännu inte ingår i sociala nätverk och sammanhang som givande är en del av, att de har en annan syn på sin roll i samhället eller något annat. Den största andelen givare har vi alltså bland de mellan 60 och 74 år vilket stämmer väl överens med tidigare forskning (Sargeant 1999). Varför denna grupp ger i större utsträckning kan säkert härledas till de omvända förklaringarna till varför unga ger i mindre utsträckning men vi vet inte om det är just den här generationen äldre som ger mer eller om de som är unga idag kommer att ge lika mycket som de som är äldre idag när de når den åldern. Intressant i sammanhanget är ju förstås att just denna grupp inte är den som ger de största gåvorna. Något i deras givarbeteende gör alltså att de ger ofta men mindre genomsnittliga belopp än både den yngre och den äldre ålderskategorin eller bara belopp större än de i den allra yngsta ålderskategorin. Förmodligen speglar detta mönster i någon utsträckning de sociala sammanhangen i vilka dessa äldre yrkesarbetande och yngre pensionärer befinner sig, exempelvis med hänsyn till grad av föreningsengagemang och liknande. Att de allra yngsta ger lägst belopp är rimligt att koppla till deras lägre inkomster. Storleken på det genomsnittliga beloppet skiljer ju sig

på sådant sätt från frekvensen av unga givare, man kan ge små belopp även om man har lite pengar men det är förstås svårare att ge stora belopp. De yngsta ger nu alltså lägre genomsnittsbelopp och i mindre utsträckning. Varför de allra äldsta ger så pass mycket är svårare att förklara. De äldsta och de yngsta är två åldersgrupper som har mindre disponibla inkomster än yrkesarbetande människor i medelåldern men de skiljer sig åt i det att äldre i större utsträckning har sparade pengar och andra sorters kapital<sup>3</sup>. Frågan om inkomst behandlades också i den genomförda undersökningen.

## Inkomst och givande

De deltagande i undersökningen delades in i sju lönekategorier utifrån vad de uppgett att hushållets samlade inkomst var. Skalan är relativt specifik bland mitteninkomsterna men spridningen är förstås desto större bland de som tjänar minst och de som tjänar mest. Den slumpvisa fördelningen av svaranden är dock relativt jämn, flest uppgav en inkomst på mellan 120 och 199 tusen (17.1%), den minsta kategorin var den för över 500 tusen (8.5%), med de övriga kategorierna fördelade däremellan. Frågor om inkomst är ibland känsliga och det är därför inte ovanligt att deltaganden i frågeundersökningar undviker att svara på dem men i denna undersökning var det bara 4.7 procent som vägrade svara och ytterligare 5.8 procent som angav att de inte visste vilken hushållsinkomsten var. I tabell två redovisas hur stor andel av de svarande i olika inkomst kategorier som uppgett att de har gett en gåva under de senaste 12 månaderna. Återigen har de allra största gåvorna uteslutits från presentationen.

Tabell 2. Andel givare och genomsnittlig gåva per inkomstgrupp, avrundat till hel procent

Inkomst, kkr	Under 120	120-199	200-249	250-399	300-74	375-499	Över 500
Andel givare, procent	69	82	84	87	83	81	81
Genomsnittligt belopp, kronor	966	1605	1706	1668	2076	1965	2668

Den inkomstgrupp som sticker ut mest bland de övriga är den för inkomster under 120 000 kronor om året. Detta kan förstås tolkas som att de som har minst pengar också ger bort minst förklaringen är inte så enkel. Tidigare forskning på om givande bland lågavlönade vuxna visar att de ger pengar i större utsträckning och för belopp som utgör en större andel av deras disponibla inkomst jämfört med de med högre inkomster (Wiepking 2007). Som redan konstaterats så samvarierar ålder och inkomst, man har helt enkelt mindre pengar när man är ung. Om vi lägger till ålder till analysen så märker vi att hela 53.4 procent av de i den lägsta inkomst kategorin utgörs av svarande i åldersspannet 16 till 29 år. 39.4 procent av de unga tjänar så pass lite, att jämföra med bara 5.3 procent av dem som är mellan 30 och 59 år. Den naturliga frågan är om de ger lite för

<sup>3</sup> Se Statistiska Centralbyråns statistik över hushållens ekonomi (HEK) och hushållens tillgångar och skulder

att de är unga eller för att de har lite pengar men då vi vet att vuxna med låg inkomst faktiskt brukar ge pengar så tyder det på att det är åldern som påverkar givandet. Detta kan vi bekräfta med hjälp av vår studie, bland de unga som tjänar under 120 000 om året är det 59 procent som gett pengar det senaste året och bland de mellan 30 och 59 år i samma inkomstkategori är det 81.5 procent. Det finns på liknande sätt en trolig koppling mellan ålder och typ av sysselsättning. De som uppger att deras huvudsysselsättning är studier eller praktik tillhör nästan uteslutande den yngsta ålderskategorin och bland de studerande eller praktiserande uppger 36.5 att de inte gett alls det senaste året, att jämföra med 21.4 för yrkesarbetande och bara 12.3 procent för ålderspensionärer. Intressant i tabellen är också att de som tjänar mest inte har den högsta andelen givare. Istället är det bland medelinkomsttagare som givandet är som mest utbrett, vilket stärker bilden av det svenska givandet som folkligt. Storleken på de genomsnittliga gåvorna följer ett förutsägbart mönster, där särskilt kategorierna för de med lägst och högst inkomst sticker ut. I dessa kategorier ingår de som inte har någon inkomst alls och de som har inkomster både strax och mycket över 500 000 kronor om året och skillnaderna kategorierna emellan är också mycket stora. Den genomsnittliga årgåvan bland de som tjänar mest är drygt 2,5 gånger så stor som den bland dem som tjänar minst. Man bör dock påminna sig om att de i den översta kategorin tjänar från fem gånger så mycket som de i den lägsta kategorin och uppåt. Med andra ord så är givandet sett som en andel av inkomsten minst dubbelt så stort bland de som tjänar minst. I den internationella forskningen brukar man förklara denna fördelning med skillnader mellan grupperna som, till exempel, att låginkomsttagare är mer religiösa (Wiepking 2007). Viktigare än så är dock att forskningen också visar att sambandet mellan inkomst och gåvor helt enkelt inte är så starkt som man hade kunnat förvänta sig, mer pengar behöver inte betyda mer gåvor (Auten et al 2002). För de som samlar in pengar i Sverige betyder detta att det finns ganska många i landet som hade gett mer om de gett i samma utsträckning som de med lägre inkomster. Givandet i Sverige är folkligt och det utgår från närmast schablonartade summor men om givandet kunde förstås som en andel av disponibel inkomst så skulle ganska stora volymer av gåvor kunna frigöras.

## Givande som konsumtion

Ett sätt att uttrycka förhållandet mellan inkomst och gåvornas storlek är i termer av pris och inkomstelastitet. Dessa begrepp kommer från ekonomivetenskaperna och med dem beskriver man givandet i termer av konsumtion, man analyserar med andra ord en gåva på samma sätt som man skulle ha analyserat köp av en vara. Med priselastitet avses relationen mellan förändringen i konsumtion till följd av en förändring i priset av något. Den typiska användningen av begreppet är när ett företag vill se om en prissänkning på en vara skulle leda till en försäljningsökning som betalar tappet i inkomst per enhet. Inom forskningen om givande brukar man använda sig av begreppet när man vill förklara effekten av olika sorters incitament eller avskaffandet av desamma. Ett exempel på en fråga som forskningen ställer sig är hur mycket givandet ökar om man inför avdragsrätt på frivilliga gåvor. Avdragsrätten innebär att "priset" på att ge bort pengar sänks vilket, om det finns en positiv prisseffekt, innebär att givandet ökar. Forskningen är förhållandevis

överens om att en sådan effekt finns och att givandet på samhällsnivå ökar med fler kronor än vad prissänkningen kostade (Clotfelter 1985, Kingma 1997, Steinberger 1990, Auten et al 2002). Inkomstelasticitet är en mycket mer omtvistad princip i gåvosammanhang. Med inkomstelasticitet avses den förändring i konsumtion som följer en förändring av den disponibla inkomsten. Det finns de som menar att höga disponibla inkomster leder till ett mer omfattande givande på samhällsnivå, ett resonemang som bland annat förekommit i debatten kring inkomstskattenivåer och skillnader mellan offentligt finansierade välfärdssystem i USA och Europa. Resonemanget går, i korthet, ut på att låga inkomstskatter ger sämre förutsättningar för offentligt finansierad välfärd men att det i gengäld ger bättre förutsättningar för frivilligt givande till välgörande eller sociala ändamål. Sett till individnivån verkar det dock finnas stor enighet kring att en ökning av inkomsten leder till en mindre ökning av givandet. Om exempelvis tio procents inkomstökning också ledde till tio procents ökning av givandet så hade inkomstelasticiteten ha varit ”1” men som bland andra Clotfelter (1985) visat så är den betydligt lägre än så. I en studie av nederländska givare har Wiepking (2007) visat att en ökning med tio procent av hushållets inkomst leder till en minskning av hushållets givande med 7.2 procent sett som andel av den totala inkomsten. Resultaten från undersökningen passar alltså väl in bland slutsatserna från den internationella forskningen.

## Utbildning och givande

Utbildning är en förklaring till givande som är relaterad till både ålder och inkomst. De högre utbildningarna har blivit vanligare med tiden så de allra äldsta är underrepresenterade bland de universitets och högskoleutbildade och samma sak gäller förstås de yngsta som ännu inte haft möjlighet att läsa vidare. Utbildning är inte det enda som påverkar inkomsten men det är en viktig faktor vilket gör att dessa två förklaringar samvarierar påtagligt. Samtidigt finns det inget linjärt samband mellan inkomst och ålder – de äldsta har inte de högsta inkomsterna – vilket borde göra utbildning till en särskilt intressant förklaring att ta ställning till. I vilken utsträckning som svarande med olika utbildningsnivåer också är givare framgår av tabell 3:

Tabell 3. Andel givare och genomsnittlig gåva per högsta avslutade utbildningsnivå

	Grundutbildning	Gymnasium	Universitet/högskola
Andel givare, procent	72.7	73.6	85.7
Genomsnittlig gåva, kr	1531	1398	1951

Att ha avslutat universitets eller högskoleutbildning – med vilket här avses att ha tagit minst 90 hp – ökar kraftigt sannolikheten att någon är givare. Det är, som framgår från tabellen, just de högutbildade som sticker ut, skillnaden mellan de som har grundutbildning och gymnasium som högsta utbildning är obetydlig vad gäller andelen givare. Intressant nog finns det en skillnad mellan dessa båda kategorier vad gäller den genomsnittliga storleken på gåvan, även om den inte är särskilt stor. Varför de som har grundutbildning som högsta utbildningsnivå ger genomsnittligt större gåvor jämfört med de som har gymnasium som högsta utbildningsnivå är svårt att svara på men åldersmönstren är

väldigt tydliga vad gäller utbildningsnivå, medan inkomstmönstren inte är det. Att de högutbildade ger både oftast och störst gåvor gör, naturligtvis att de också utgör en viktig del av det totala givandet, särskilt eftersom det är en stor och växande grupp. Vad det är som gör att de högutbildade ger oftare och mer pengar än de med mindre utbildning? Är det så att de helt enkelt har mer pengar att ge bort? För att få klarhet i det får man se till skillnader mellan hög och låg utbildningsnivå i olika inkomstkategorier och dessa framgår av tabell 4:

Tabell 4. Andel givare i olika inkomstkategorier och utbildningsnivåer

	Upp till 250 kkr	250-500 kkr	Över 500 kkr
Grundskola	71.2	81	-
Gymnasium	73.5	76.9	79.2
Uni/högskola	88.1	86.4	79.7

Skillnaderna mellan de olika utbildningsnivåerna är inte signifikanta för den högsta inkomstnivån, bland de med grundskola som högsta utbildningsnivå är det bara fem svarande som tjänar så mycket. Likväl framgår det från tabellen att det inte finns en entydig koppling mellan utbildningsnivå och inkomst med hänsyn till givarviljan, de högutbildade med låga inkomster ger inte mindre än högutbildade med höga inkomster. Uttryckt annorlunda är de högutbildade särskilt avvikande i den lägsta inkomstkategorin jämfört med de andra. Med andra ord antyder detta att det är något annat som kännetecknar de högutbildade och det öppnar också för möjligheten att det är utbildningen i sig som gör att de ger i större utsträckning. En hög grad av utbildning kan också signalera en hög grad av integration i samhället samt förstås också en hög grad av intresse och kunskap om det, vilket är två saker som kan tänkas vara positivt korrelerade med givande av pengagåvor.

## Ålder, genus och givande

Vi kan alltså se hur både ålder och inkomst och utbildning och inkomst är två nära besläktade par då det gäller mönster i givandet men hur ser givandet ut om man kombinerar ålder och kön? Vi vet att män ger mindre än kvinnor och att unga ger mindre än äldre men hur ser givandet ut för till exempel äldre män och unga kvinnor? Tabell 5 redovisar givandet i olika åldrar för båda könen:

Tabell 5. Andel givare per ålderskategori och kön, avrundat till hel procent

Ålder, år	16-29	30-59	60-74	75-84
Andel givare, kvinnor	73	85	89	88
Andel givare, män	61	71	86	74

Det är alltså verkligen så att unga män ger i minst utsträckning och att kvinnor i den främsta givaråldern 60-74 år ger i störst utsträckning. Intressant att notera är att bland de unga är det relativt få som har gett men skillnaden mellan könen är betydande, bland unga kvinnor är det trots allt nästan tre av fyra som har gett något det senaste året. Intressant är

också att männen i ålderskategorin 60 till 74 nästan har kommit ifatt kvinnorna i samma ålder, könsskillnaden verkar med andra ord inte vara så stor för denna ålderskategori. Skillnaden växer sedan visserligen för den högsta ålderskategorin till en nivå som ungefär motsvarar de yngre ålderskategoriernas. När man kombinerar kön och ålder på detta sätt så väcks också intressanta frågor om givande och könsroller för olika generationer. I vilken utsträckning samordnas givandet inom parrelationer? Kan kvinnornas större andel givare i någon utsträckning förklaras av att det är de som sköter den sortens sysslor för hela hushållet i heterosexuella parrelationer? Det är ett ganska konservativt sätt att se på rollfördelningen mellan könen men särskilt för den äldsta ålderskategorin som består huvudsakligen av icke längre yrkesverksamma personer skulle förklaringen kanske kunna ha bäring även om det är något som vi inte kan avgöra i denna undersökning.

## Andra förklaringar till givande

Givandet är som vi redan konstaterat väldigt utbrett i Sverige och det är därför sällan några stora skillnader mellan olika grupper när man bara frågar om de gett alls under det senaste året. Exempelvis så är det mycket små skillnader mellan svarande från stad och landsbygd. På landsbygden, i små samhällen och i storstäderna Stockholm, Göteborg och Malmö med förorter ger man i något större utsträckning än i mellanstora städer men skillnaden är obetydlig. Familjesituationen verkar inte heller ha någon större betydelse, det är till exempel nästan exakt lika många givare bland de som har barn och de som inte har det. Visserligen bör man då tänka på att många av de svarande i åldrarna 16-29 också är de som svarar att de inte har barn och i denna åldersgrupp var det som sagt en relativt låg andel givare. Tyvärr går det inte heller att säga något säkert om skillnader mellan individer med utländsk härkomst och de som inte har det. Den uppmätta skillnaden mellan de som har minst en förälder född i utlandet och de som inte har det är visserligen inte obetydlig, 74.6 procent av de förra har gett under det senaste året mot 80.5 procent för de senare. Skillnaden är dock inte statistiskt signifikant vilket beror på den relativt begränsade storleken på både skillnaden mellan grupperna och gruppen med svarande med utlandsfödda föräldrar. En faktor som verkar ha väldigt tydligt utslag på andel givare är religiositet eller åtminstone vanan att besöka religiösa ceremonier. Bland de som besöker en gudstjänst eller en annan religiös ceremoni minst en gång i veckan gav 97.6 procent en gåva det senaste året och bland de som gör minst ett sådant besök i månaden är andelen i princip densamma; 97.3 procent. Med religiös ceremoni menas i detta avseende en gudstjänst eller motsvarande som inte förekommer vid en allmän helgdag eller vid dop, giftemål eller liknande, sammankomster som kanske attraherar även individer som inte nödvändigtvis är troende eller religiöst praktiserande. Bland de som besöker en religiös ceremoni bara några gånger om året motsvarar andelen givare ungefär genomsnittet för befolkningen.



## Vad ger man till?

Som redan har konstaterats här så är måttet om huruvida man gett alls under de senaste 12 månaderna relativt grovt. Att se till i vilken omfattning olika grupper av människor ger gåvor nyanserar bilden något men det är tveklöst givandet för dessa olika grupper inte alltid betyder samma sak från en grupp till en annan. För att bättre förstå vem givaren är bör vi därför se till vad svenska folket ger till. I den här undersökningen fick de svarande ange vad de gett till utifrån ett antal förutbestämda svarsalternativ. Vilka ändamål som de svarande angett att de gett till framkommer av tabell 6.

Tabell 6. Andel givare de senaste 12 månaderna per ändamålskategori

Kategori	%
Internationellt bistånd för t ex katastrofer och nödhjälp	56
Medicinsk forskning, t ex om cancer, hjärt-lungsjukdom, reumatism, demens eller aids	45
Social organisation för t ex barn, unga, äldre eller utsatta, i Sverige	29
Miljö, natur och djurskydd	26
Mänskliga rättigheter som t ex Amnesty eller rättshjälp	22
Religiösa och kyrkliga ändamål	19
Kultur som t ex museum och lokalhistoria	8
Organisation för politiskt arbete t ex parti eller intresseorganisation	4
Annat	5

Denna lista över vad de svarande angett att de gett gåvor till innehåller både resultat som vi kunde förvänta oss utifrån tidigare forskning och resultat som är något oväntade utifrån samma bakgrund. Att givande till internationellt bistånd är den dominerande kategorin är inte oväntat, så har det varit under åtminstone de senaste 75 åren. I en undersökning av 225 av Radiohjälpens kampanjer från 1950 till 2010 framgick det att svenskarna ger avsevärt mycket mer till internationella ändamål än till inhemska (Vamstad och von Essen 2013). På detta sätt skiljer sig de svenska givarna från givare i de flesta andra länder och de bryter mot den i forskningssammanhang etablerade sanningen att människor ger mest till saker som är nära. En förklaring till detta är förstås att den svenska typen av välfärdsstat dels undanröjt en del sociala behov men kanske framför allt att den har präglat den moraliska logiken kring vem som har ansvar för problem i samhället och hur man ser på relationen mellan den som ger och den som tar emot. Mer överraskande är då att hela 29 procent av de svarande sade sig ha gett pengar till sociala organisationer verksamma i Sverige, precis den typen av välgörenhet som den svenska välfärdsstaten historiskt sett har hållit tillbaka. Denna kategori kan innehålla gåvor som inte har med social nöd att göra, exempelvis olika ungdomsorganisationer, men dessa mottar vanligtvis inte särskilt omfattande gåvor. I studien av Radiohjälpen kunde en tendens mot ökat stöd för inhemska sociala organisationer skönjas för perioden för de senaste 10-15 åren men den var inte stark nog för att motivera tal om ett trendbrott. Med resultaten från denna undersökning verkar det dock klarare att den en gång mycket tydliga fördelningen av gåvor till internationella framför inhemska ändamål har skiftat och blivit mer diversifierad. Om

man accepterar förklaringen till varför internationella ändamål tidigare dominerade så borde denna nya utveckling bero på att det finns en ny eller nygammal social nöd, kanske i form av hemlösa och tiggare, och att den moraliska logiken kring ansvarsfördelningen i samhället har förändrats. I denna är förstås förväntningarna på välfärdsstaten en viktig faktor och om denna hypotes håller så har dessa alltså sjunkit.

Det näst vanligaste ändamålet för gåvorna är medicinsk forskning och detta faller in i kategorin för väntade resultat. Visserligen är detta gåvor till forskning som rör svenska förhållanden, människor ger i stor utsträckning pengar för åtminstone indirekt att hjälpa personer med svåra sjukdomar i deras omgivning. Detta passar ändå in mönstret som satts av svenskarnas gåvor till utlandet. Logiken bakom detta givande var ju att man ger till utlandet eftersom behovet är mindre i Sverige och att välfärdsstaten skapat en ordning i vilken man inte ger till behövande i sin närhet. På samma sätt kan de stora folksjukdomarna sägas vara bortom det offentliga kontroll, ingen förväntar sig att den svenska staten på egen hand ska lösa cancers gåta eller finna ett vaccin mot HIV. Däremot förväntar sig nog de flesta att den offentliga sektorn skall ansvara för vården av de som lider av dessa sjukdomar, insamlingarna gäller ju i första hand just forskning, inte vård. Denna distinktion är väldigt talande för den svenska välfärdsstatens moraliska logik och sättet på vilket den formar givandet i Sverige. Under senare år har visserligen insamlingar till vård eller omsorg av vissa grupper blivit vanligare i Sverige och exempelvis den framgångsrika Kronprinsessans Victorias fond har en liknande inriktning. Det är dock också talande att det också är just denna fond som har fått kritik för att representera en ojämlig syn på sociala behov där personer med funktionsnedsättning förväntas vara tacksamma för något som enligt välfärdsstatslogiken är deras rättighet.

Just med bakgrund till den svenska, sekulära välfärdsmodellen kan det också tyckas förvånande att så många som 19 procent uppger att de gett pengar till en religiös organisation eller ett samfund det senaste året. I vår undersökning anger 27 procent att de deltar vid minst en religiös sammankomst av typen gudstjänst, per år. Då givandet täcker alla sorters givande och givande av alla storlekar under det senaste året så är det alltså möjligt att en del av siffran förklaras av kollekt eller motsvarande men det kan också handla om gåvor till verksamheter som drivs av exempelvis Svenska Kyrkan utan att i sig handla om religionsutövning i traditionell mening. Att organisationer som bedriver politisk verksamhet endast tilldelats gåvor av fyra procent av de svarande är ett väntat resultat givet hur sådana organisationer vanligtvis är organiserade. Partier och intresseorganisationer är traditionellt sett medlemsorganisationer som inte bidriver insamlingar på samma sätt som de stora biståndsorganisationerna, även om detta verkar vara något som håller på att förändras. Det finns ett ökat intresse bland intresseorganisationer inom exempelvis de traditionella folkrörelserna att börja bedriva en mer aktiv insamling av medel men tanken på att ge pengar till politiska intressen verkar inte riktigt ha sjunkit in hos de svenska givarna än. På liknande sätt finns det inte heller någon tradition av att ge pengar till kulturändamål även om den generella breddningen av insamlingsindustrin även börjar omfatta denna typ av organisationer och ändamål. Vad gäller miljö, natur och djurskydd så ligger andelen svarande som gett till dem på en nivå som motsvarar förväntningarna ut

ett historiskt perspektiv. Dessa organisationer har relativt många givare i Sverige men de har alltid haft distinkt färre än de som samlar in till internationellt bistånd. Slutligen har vi kategorin för mänskliga rättigheter som är ganska svår att bedöma. Det är en kategori som har en delvis otydlig gräns mot kategorin för internationellt bistånd, vilket kan hjälpa till att förklara den ganska höga andelen givare.

## Genus och val av ändamål

Kvinnor verkar alltså generellt sett ge pengar till välgörande ändamål i större utsträckning än vad män gör. Denna skillnad är dock inte jämt fördelad mellan de olika ändamålen i undersökningen; endast några av dem kan uppvisa statistiskt signifikanta skillnader mellan könen. Ändamålen till vilka kvinnor ger i större utsträckning än män är internationellt bistånd (62.3 mot 51.8 procent), religiösa organisationer (24.1 mot 14.9 procent), sociala organisationer (34.4 mot 23.5 procent) och medicinsk forskning (51.4 mot 39 procent). I övriga kategorier är skillnaderna små och inte statistiskt signifikanta. Män ger någon tiondels procent mer än kvinnor till mänskliga rättigheter men denna skillnad är långt ifrån statistiskt signifikant, i övrigt är kvinnornas givandesiffror högre. Att skillnaden är signifikant för kategorier som bistånd, religion, sociala organisationer och medicinsk forskning men inte för kategorier som miljö, kultur eller politik skulle kunna tolkas som att de förra kategorierna är särskilt ”kvinnliga” men det är svårt att finna teoretiskt stöd för en sådan slutsats.

## Ålder och val av ändamål

Givandet till olika ändamål varierar också något med ålder. Tabell 7 visar hur givandet ser ut för olika ålderskategorier och olika ändamålskategorier.

Tabell 7. Givande till olika ändamål hos olika ålderskategorier, i procent

	16-29	30-59	60-74	75-84
Internationellt bistånd	43.9	59.5	63.5	48.3
Medicinsk forskning	25.3	43.4	55.4	54.2
Social organisation	23.5	26.4	35.2	27.1
Miljö, natur och djurskydd	21.2	26.9	27.4	25.4
Mänskliga rättigheter	25.3	22.3	21.7	20.3
Religiösa och kyrkliga ändamål	15.2	17.8	19.5	35.6
Kulturorganisation	2	6.8	12	11
Politisk organisation	3	3.7	5.5	3.4

Internationellt bistånd är den största ändamålskategorin och dess fördelning efter givarnas ålder liknar också i stort fördelningen i genomsnittet för det totala givandet. Samma sak kan inte sägas för givandet till den medicinska forskningen. Detta är visserligen större bland äldre än hos unga men skillnaderna är större än för det totala givandet och de allra äldsta är överrepresenterade och de allra yngsta är underrepresenterade i jämförelse. Den uppenbara förklaringen till detta är att äldre i större utsträckning än unga lider av

kroniska sjukdomar och att människor i deras omgivning i större utsträckning hunnit falla offer för sådana sjukdomar. Även om medicinsk forskning är något som kan kräva mycket resurser under lång tid så ger äldre i större utsträckning än unga, trots att resultaten av gåvan kanske kan uppskattas av de nu unga och inte de äldre, någon gång långt in i framtiden. Andra kategorier som har en otypisk åldersfördelning är givande till miljöorganisationer, där unga utgör en större andel i genomsnittet för totalen, och kategorin för organisationer för mänskliga rättigheter där de allra yngsta faktiskt är de som ger pengar i störst utsträckning. Vad detta beror på är svårt att säga men att unga är överrepresenterade bland organisationer för miljö och djurskydd är i enlighet med tidigare forskning (Bekkers och Wiepking 2011). Vad gäller givandet till organisationer för mänskliga rättigheter kan det vara svårt att avgöra om det i första hand är ett fall av överrepresentation av unga eller underrepresentation av äldre. Frågan om denna typ av organisationer exemplifierades av Amnesty vilket eventuellt kan ha lett bort äldre från att ange denna typ av givande. En intressant möjlighet som vi inte har förutsättningar att testa vore om ungdomars intresse för mänskliga rättigheter gick att koppla till relativt nya ändamål som till exempel rättigheter till och på internet. Vi vet att Piratpartiet tidvis har haft Sveriges största politiska ungdomsförbund i Unga pirater och att deras retorik varit när kopplad till frågor om grundläggande rättigheter för internetanvändare men denna förklaring får alltså förbli en obesvarad hypotes. Att den äldsta kategorin respondenter ger till religiösa organisationer i långt större utsträckning än alla de yngre kategorierna är inte överraskande, även om skillnaden är anmärkningsvärt stor. Den påtagliga ålderskillnaden i kategorin för kulturorganisationer kan bero på att denna fråga var exemplifierad med museum och lokalhistoria, verksamheter som kanske främst attraherar äldre givare.

## Inkomst och val av ändamål

Det finns nästan inga statistiskt signifikanta skillnader i vad man ger till mellan olika inkomst kategorier, den stora skillnaden verkar vara huruvida man ger alls eller inte. Undantaget är givande till organisationer för internationellt bistånd, där givandet följer inkomsten närmast linjärt, från 46.6 procent av respondenterna i den lägsta inkomst kategorin till 71 procent i den högsta. Detta ändamål för givandet är det vanligaste och det därför inte förvånande att givandet till internationellt bistånd liknar givandet i stort. Det verkar alltså inte finnas någon klassdimension i vad man ger till vilket stärker intrycket av givandet i Sverige som folkligt. Givare från olika inkomstgrupper inte bara ger relativt snarlika belopp, de ger också till samma ändamål. Man kan också se avsaknaden av skillnader i vad man ger till i olika inkomstgrupper som en reflektion av en förhållandevis hög grad av ekonomisk jämlikhet och kanske även en hög grad av homogenitet eller låg konfliktnivå i Sverige. Det finns viss skillnad mellan könen i vad man ger till och man ger till olika saker under olika livsskeden men till skillnad från andra, mer pluralistiska, länder är inte valet av ändamål kopplat till klass eller annan identitet i särskilt hög utsträckning.

## Hur ger man?

Precis som med fråga om vem som ger till vad så finns det också en del föreställningar kring på vilket sätt olika grupper av givare ger. Med sätt avses här i första hand olika insamlingstekniker men dessa är svåra att skilja från situationer eller till och med samhällsfärer i vilka givande sker. Hur förhåller man sig till exempel till internet? Är internet en teknik för att samla in pengar eller är det samhällsfären inom vilket insamlingen sker? Under internets tidiga historia tenderade man att tillskriva internet en uttalad särart, saker som skedde på internet följde en egen logik som skiljde sig från samhället i stort. Idag är internet integrerat i vår vardag i en utsträckning att det är svårt att avgöra vad som är ”på internet” eller inte, själva ordet internet har börjat förlora sin betydelse allt eftersom denna gräns suddats ut. Att säga att man har gett pengar på internet har därför en oklar betydelse. Ännu mer komplicerat blir det när man också frågar om en givare gett med sin telefon. Dagens telefoner är anslutna till internet men man kan välja att se telefonen i sig som en del i en insamlingsteknik, särskilt eftersom man genom telefonen kan ge med SMS och eftersom insamlare kan ringa och be om gåvor. En skillnad mellan olika tekniker som ytterligare komplicerar frågan om hur givare ger är den mellan källor till information om insamlingar och verktyg att göra den faktiska överföringen av pengar med. När en insamling sker på TV så är detta uppenbarligen ett exempel på informationsspridning, själva givandet kräver SMS-överföringar eller andra tekniska lösningar. Problemen med åtskillnaden mellan olika sätt att ge är fler och istället för att beskriva dem alla kan man konstatera att åtskillnaden i sig inte alltid är möjlig eller meningsfull. Att problematisera förhållandet mellan de olika sätten är dock nödvändigt för att tolka resultaten från den här undersökningen för endast på så sätt kan vi börja förstå vad de svarande menade när de angav ett eller flera sätt att ge. I undersökningen ingick frågan om vilka sätt som de svarande använt de senaste tolv månaderna och de fick ta ställning till nio olika sätt att ge pengar till välgörande ändamål. De olika sätten är av olika art och de är inte sinsemellan uteslutande, varje svarande kan välja mer än ett alternativ. Givet de här presenterade problemen med att ange vad som är sättet att ge bör man tolka siffrorna försiktigt, vissa säger kanske inte särskilt mycket medan andra faktiskt tillför något till förståelsen av hur svenska givare ger. De olika sätten att ge är presenterade i tabell 8:

Tabell 8. Sätt att ge, procent av svarande

Sätt att ge	Andel
Gåva vid inköp	59.7
Bössinsamling	57.3
Pant vid återvinning	51.9
TV/Radio	42.3
Autogiro	42.1
Telefon/SMS	30.2
Fadderskap	15.2
Internet/sociala media	13.3
Annat	9
Aktieutdelning	2.3

De ovan beskrivna problemen till trots går det att utläsa en hel del tendens i sätten på vilka svenska givare ger. Det vanligaste sättet är ett som man kanske inte ens tänker på som givande. För en lång rad varor och tjänster finns det idag en möjlighet att välja en produkt som är något dyrare än vanligt men där merkostnaden går till ett välgörande ändamål. Det kan gälla allt från plastpåsar i matbutiken till elavtal. Just att kategorin är så vid är förstås en viktig anledning till att så många säger sig ha gett på det sättet men det handlar säkert också om att detta givande är så integrerat i folks vardag. Gåvan förenklas som handling då den är inkluderad i en transaktion som givaren ändå genomför. Det går att ifrågasätta om detta sätt att ge alls går att se som en gåva då den inte är en självständig handling. Oavsett vilket är det alltså ett utbrett och viktigt sätt för organisationer att få in pengar. Det näst vanligaste sättet att ge är genom de traditionella bössinsamlingarna. Att stoppa några kronor i en insamlingsbörssa är en i det närmaste arketyper sorts givande och säkert vad många främst tänker på som givande. Att denna kategori kommer så högt på listan beror förstås på att det bara krävs en gåva på några kronor för att ha gett på detta sätt. Tre på samma lista är gåvor av panten på burkar och flaskor vid återvinning. Möjligheten att med en enkel knapptryckning skänka panten till ett förvalt, välgörande ändamål har nu funnits i några år och mer än hälften av de svarande har alltså gett på detta sätt. Precis som med gåvorna vid inköp och bössinsamlingarna gynnas pantgåvor av att de är enkla, tillgängliga och till intet förpliktigande. Dessa tre sätt att ge rör dock främst mycket små gåvor och därför är det kanske intressantare att konstatera att över 40 procent av de svarande ger pengar med autogiro, ett sätt att ge som rör betydligt större belopp sett över ett år. Intressant är också att internet och sociala media inte nyttjats som ett sätt att ge pengar av mer än 13 procent av de svarande. Internet och sociala media är också integrerade i människors vardag och gåvor är enkla att genomföra. Dessutom finns det ju åtminstone en förståelse om att människor spenderar en allt större del av sin tillvaro på internet och att givande liksom många andra mellanmännsliga aktiviteter i allt högre grad skulle genomföras på eller med hjälp av internet. Nu verkar det dock som att internet och sociala media spelar en rätt liten roll som ett sätt att ge, även om betydelsen för att sprida information om kampanjer kanske kan vara större. I det tidigare stycket om gåvor till olika ändamål jämfördes givarna utifrån kön, ålder och inkomst, där framför allt de två första bakgrundsvariablerna hade betydelse. Betydelsen för sättet man ger på är, som vi ska se, dock mindre.

## Utbildning, kön, ålder, inkomst och sätt att ge

Det finns generellt sett relativt små skillnader i sättet att ge pengar mellan olika grupper av givare. Utbildning är som vi har sett något som tydligt påverkar givarbeteendet men inte heller för denna förklaring till givande finns det speciellt stora skillnader. De som finns är dock ganska intressanta, om än inte helt överraskande. Endast för två sätt att ge fanns det statistiskt signifikanta skillnader med hänsyn till utbildningsnivå och dessa framgår av tabell 9:

Tabell 9. Sätt att ge och utbildningsnivå, i procent av svarande

	Autogiro	Fadderskap
Grundskola	32.1	8
Gymnasium	35.5	12.6
Universitet/högskola	49.5	19

Autogiro och fadderskap är de två sätt att ge bland alternativen i undersökningen som är långsiktiga. De kräver till skillnad från de andra ett lite större åtagande inte bara över tid utan även i form av banktransaktioner och så vidare. Att de högutbildade är så tydligt överrepresenterade bland de som gjort dessa långsiktiga och lite mer krävande åtagandena kan förstås ha att göra med att de har högre och tryggare inkomst. En fråga som denna undersökning inte har möjlighet att testa är huruvida dessa skillnader beror på att de med mer utbildning ser på givandet på annat sätt. Tenderar högutbildade att planera sina utgifter i större utsträckning? Ser de på givandet som en investering eller just ett åtagande i högre grad än vad de med mindre utbildning? Detta är frågor bättre besvarade i en kvalitativ undersökning och en sådan är en av många möjliga studier som är relevanta för framtida forskningsansatser.

Skillnaderna mellan könen i hur man ger är också generellt sett små. Tendensen är att kvinnor ger mer på alla sätt, med undantag för internet och sociala media där män är lite överrepresenterade. Det var dock bara två sätt att ge som kunde uppvisa statistiskt signifikanta skillnader mellan män och kvinnor, som framgår av tabell 10:

Tabell 10. Sätt att ge och kön, procent av svarande

	Man	Kvinna
Bössinsamling	52.6	60.9
Autogiro	37.8	45.5

Det är svårt att säga något om varför denna skillnad finns för dessa två sätt att ge, den övergripande slutsatsen är snarare det faktum att det för de flesta sätt att ge inte finns några könsskillnader att tala om. Skillnaden mellan olika ålderskategorier var betydligt större och fem olika sätt att ge uppvisade statistiskt signifikanta skillnader, som framgår av tabell 11:

Tabell 11. Sätt att ge och ålder, procent av svarande

	16-24	25-59	60-74	75-84
Gåva vid inköp	65.9	65.7	52.4	52.3
Autogiro	29.3	46.8	40.1	47.7
Telefon/SMS	40.7	32.4	27.4	16.3
Fadderskap	8.1	19.5	12.6	16.3
Internet/sociala media	24.4	13.2	11.4	4.7

Gemensamt för alla sätt att ge som har statistiskt signifikanta skillnader mellan olika åldergrupper är att det framför allt är de yngsta som sticker ut. Ett delvist undantag från

denna regel är gåvor vid inköp där de två yngre grupperna och de två äldre skiljer sig markant åt samtidigt som paren är inbördes jämnstora. Detta sätt att ge är förhållandevis nytt och det är rimligt att anta att de äldsta antingen inte lärt sig att praktisera detta givandesätt eller att de i högre utsträckning är osäkra på vad som avses med gåva vid inköp. Autogiro är ett sätt att ge som förmodligen främst används av förvärvsarbetande med regelbunden inkomst, viljan att ge regelbundet borde vara förenad med att man också får in pengar regelbundet. Yngre är förstärkt i högre utsträckning studerande och i de fall de arbetar så har de lägre lön och osäkrare anställningsförhållande. På ett liknande sätt förhåller det sig nog med fadderskap, där de yngre också är synbart underrepresenterade. I fråga om telefon/SMS och internet/sociala media där de yngsta är överrepresenterade verkar det vara fråga om en teknologi. De yngsta är helt enkelt mer bekanta och bekväma med ny teknik och nya former av kommunikation. Detta ger en intressant dimension till det tidigare konstaterandet att internet och sociala media fortfarande är ett relativt ovanligt sätt att ge. Ålder är en relevant förklaring till detta och det finns alltså anledning att tro att internet och sociala media kommer att bli ett viktigare sätt att ge i framtiden. Inkomst är en annan bakgrundsvariabel som har studerats i föregående kapitel men när det gäller frågan om olika sätt att ge pengar så finns det inga statistiskt signifikanta skillnader mellan olika inkomstgrupper. En tendens i materialet är att gruppen för de som har lägst inkomst ger på ett sätt som liknar den yngsta åldersgruppen men detta beror förstärkt på att dessa två grupper sammanfaller i stor utsträckning.

## Givande och andra typer av frivillighet

Relationen mellan pengagåvor och gåvor av tid och arbete i form av frivilliga insatser kan beskrivas på flera olika sätt. Man kan se de olika typerna av gåvor som olika i det att de drivs av olika motiv och att de leder till olika mål. Det går dock också att se dem som olika uttryck för samma eller liknande motiv och som olika sorters insatser för samma mål. Oavsett perspektiv så visar forskningen entydigt att gåvor och frivilliga insatser i stor utsträckning utförs av samma individer. Denna bild bekräftas också av denna undersökning. På frågan om de någonsin arbetat frivilligt svarade 57.9 procent av givarna ”ja”, att jämföra med 42.9 procent bland icke-givarna. På ett liknande sätt faller sig resultaten då man jämför de frivilligt arbetande som är och som inte är medlemmar i föreningen som de arbetar för. De som är medlemmar i föreningen de arbetar för är med större sannolikhet också givare och ju fler föreningar som man är med i, i desto större utsträckning ger man, som framgår av tabell 12:

Tabell 12. Givande och medlemskap i ideella föreningar, i procent

	Ej medlem	Ett medlemskap	Två medlemskap	Tre eller fler medlemskap
Givare	75.4	81.8	86.7	91.8
Icke-givare	24.6	18.2	13.3	8.2

Tillfälligheterna eller kanske kraven på att ge pengar ökar säkerligen med föreningsengagemang även bland de som är frivilligarbetande, vilket därmed nog är en del av



förklaringen till varför givarna är har långt fler medlemskap än icke-givarna. Tabell 12 rör alltså specifikt innebörden av medlemskap för de som uppgett att de har arbetat frivilligt. Undersökningen innehöll också en fråga till alla svarande om huruvida de hade ”stött en ideell förening genom att betala en årsavgift för medlemskap”, vilket 45.8 procent av dem hade. Av de som hade löst ett årsmedlemskap hade 85 procent gett pengar att jämföra med 75 procent bland dem som inte hade det. Siffrorna som beskriver kopplingen mellan medlemskap och givande säger något om vilka givarna och icke-givarna är, även om man förstås inte ska dra för långtgående slutsatser från dessa procenttal. De med ett eller flera medlemskap i en ideell förening är i enlighet med exempelvis den amerikanska statsvetaren Robert Putnams teorier om socialt kapital bättre integrerade och mer aktiva i samhället. De som inte är medlemmar i ideella organisationer är i omvänd ordning människor med lägre socialt kapital eller tillit, personer som har en lägre grad av interaktion med det omgivande samhället. Att medlemskap och givande verkar höra ihop är i det perspektivet inte särskilt överraskande men det är likväl ett resultat värt att notera. Överraskande är inte heller att de som ger gåvor av kläder och andra varor också ger pengar till någon form av välgörande ändamål i större utsträckning. Bland pengagivarna har 78.8 procent också gett andra saker, att jämföra med 48 procent bland de som inte gett pengar. De som är angivna som givare av pengar i den här undersökningen köper dessutom ”lotter, kakor, saker och liknande” från ideella organisationer i mycket större utsträckning, 64 procent av givarna att jämföra med 45.6 procent bland icke-givarna gör det. Givande av pengagåvor och andra sorters frivilligt engagemang är alltså inte i första hand aktiviteter man väljer emellan, om man gör det ena så är det mer sannolikt att man också gör det andra. I undersökningen frågades de svarande både om frivilligt arbete och informellt hjälpande av person utanför det egna hushållet. Med frivilligt arbete avses alla sorters insatser i olika organisationer, där frivilliga insatser i en idrottsförening är det vanligaste exemplet. Med informellt hjälpande avses obetalda omsorgsinsatser för en släkting eller någon annan som är sjuk, gammal eller av annan anledning i behov av hjälp. Om man ser till dem som inte är engagerade i frivilligt arbete och inte heller i informella insatser så utgör dessa 25 procent av givarna och 34 procent av icke-givarna. Det är lätt att tolka detta som om sambandet mellan de olika aktiviteterna har att göra med generositet och osjälviskhet, att vissa människor helt enkelt vill hjälpa andra människor på flera olika sätt. Detta är fullt möjligt men en sådan slutsats måste nyanseras med hjälp av ett par olika bakgrundsvariabler. Uppväxtens betydelse och exempelvis vilken roll frivillighet hade i hemmet i barndomen är en faktor som kan förklara varför man ger pengar. De svarande frågades huruvida deras föräldrar var föreningsaktiva under deras uppväxt och ibland givarna var det 23.1 procent som upp gav att deras föräldrar inte varit föreningsaktiva alls och bland icke-givarna var det 32 procent. Omvänt var det 26.2 procent bland givarna som angav att deras föräldrar varit föreningsaktiva ”i stor utsträckning” och endast 18.8 procent av icke-givarna angav samma sak. Dessa skillnader – som är statistiskt signifikanta – säger förstås också något mer generellt om vilka hem som givare och icke-givare kommer ifrån. Vi vet att föreningsaktivitet är förenat med andra bakgrundsvariabler som klass och utbildningsnivå.

## Givande, tillit och sociala relationer

Huruvida man ger pengagåvor eller inte har mycket att göra med hur man betraktar samhället i stort och i vilken utsträckning man är en del av det. En individs nivå av generell tillit har också en direkt effekt på givandet eftersom gåvan i sig förutsätter åtminstone en grundläggande tillit till de som samlar in och distribuerar gåvorna. Undersökningen innehöll tre frågor som på olika sätt mäter generell tillit. I den första frågan ombeds de svarande ta ställning till om de flesta människor är benägna att hjälpa andra eller att bry sig om sig själva. Vi vet att människor är mer benägna att ge om de tror att även andra ger så denna fråga handlar inte bara om människosyn, den har en direkt betydelse för gåvan som handling. Inte oväntat är icke-givarna klart överrepresenterade bland de som helt håller med om påståendet att folk är ”mest benägna att i första hand bry sig om sig själv”, 11.6 procent av dem tar denna ytterlighetsståndpunkt medan endast 7.7 procent av givarna gör det. I den andra frågan fick de svarande ta ställning till om man kan lita på de flesta eller om man inte kan vara nog försiktig i umgänge med människor. Hur svaren fördelade sig framgår av tabell 13:

Tabell 13. Givande och tillit, i procent

	Man kan lita på de flesta	Man kan inte vara nog försiktig	Tveksam	Vet ej
Givare	61.2	23.5	14.9	0.3
Icke-givare	44	30.4	24	1.2

Skillnaden är som synes rätt stor mellan givare och icke-givare vilket gör att tillitens betydelse framstår som ganska klar utifrån den här frågan. Den tredje och sista tillitsfrågan rör de svarandes uppväxtförhållanden. En av de starkaste indikatorerna på tillit är om ens föräldrar under uppväxten uppmanat en att inte lita på vissa typer av människor. I tabell 14 presenteras hur givare och icke-givare har svarat på frågan ”Hur ofta rådde dig dina föräldrar att inte lita på vissa typer av människor”:

Tabell 14. Givande och tillit, i procent

	Ofta	Ibland	Sällan	Minns ej	Vet ej
Givare	8.9	22.3	63.3	5.1	0.3
Icke-givare	9.2	26.8	54.8	6.8	2

Skillnaderna är inte lika tydliga som för den andra tillitsfrågan men resultaten är statistiskt signifikanta om än i detta fall bara knappt. Den största skillnaden ligger som synes i andelen av svarande som angett ”sällan” och precis som väntat är det givarna som uppvisar en större andel av dessa. Sammantaget ger undersökningen ganska tydligt stöd för tillitens betydelse för givandet, vilket inte är överraskande men ändå viktigt för förståelsen av olika samhällsfaktorerers betydelser för givandet. Sverige är på ett generellt plan ett högtillitsland vilket hjälper oss att förstå varför givandet är så pass utbrett och omfattande i Sverige trots att andra faktorer – som den höga graden av sekularisering och den universella välfärdsstaten – egentligen ”borde” hålla tillbaka givandet. Tillit kan

också vara en del i en analys av mer specifika mönster i det svenska givandet. Exempelvis så är tilliten mindre och dessutom sjunkande bland unga människor i Sverige, vilket är ytterligare en delförklaring till varför denna grupp ger i mindre utsträckning än de äldre åldersgrupperna.

Frågan om tillit är nära relaterad till frågan om givarnas sociala relationer. Undersökningen inkluderade också ett par frågor avsedda att undersöka i vilken utsträckning givare och icke-givare ingår i relationer och nätverk. En av frågorna gällde huruvida de svarande har någon anhörig eller nära vän som ställer upp om de behöver prata med någon om personliga bekymmer. Hur svaren fördelade sig för den frågan framgår av tabell 15:

Tabell 15. "Har du en anhörig eller nära vän som ställer upp om du behöver prata med någon om personliga bekymmer", i procent

	Ja	Nej	Vet ej
Givare	92.7	6.6	0.5
Icke-givare	86	10.8	2.4

Skillnaden mellan givare och icke-givare är inte jättestor men likväl statistiskt signifikant och resultatet är givet tillitsfrågorna det förväntade. De som ger pengar uppger i större utsträckning att de har någon att prata om personliga bekymmer med om så skulle behövas. En andra, snarlikt fråga lade en ekonomisk dimension till samma frågeställning. De svarande ombads ange om de hade någon anhörig eller nära vän som ställer upp om de skulle behöver ett lån på 14000 kronor. Svaren framgår av tabell 16:

Tabell 16. "Har du någon anhörig eller nära vän som ställer upp om du behöver ett lån på 14000 kronor?", i procent

	Ja	Nej	Vet ej
Givare	78.6	13.8	7.4
Icke-givare	70.4	18.8	10

Mönstret från den föregående frågan går igen, givarna har i större utsträckning anhöriga eller nära vänner som de ta hjälp av vid behov. Sammantaget med slutsatserna från tillitsfrågorna ger dessa resultat oss bilden av icke-givaren som mer isolerad och utsatt jämfört med givaren. Icke-givaren litar i mindre utsträckning på andra och den har i mindre utsträckning någon närstående att vända sig till i svåra situationer. Omvänt framstår givaren som tryggare och bättre integrerad i samhället, vilket lägger ytterligare ett perspektiv till frågan om under vilka omständigheter som människor ger och varför vi ger i så relativt stor utsträckning i Sverige.

## Givande och politisk aktivism

Frågorna om tillit och sociala relationer är nära besläktade med frågor om politisk aktivism. Undersökningen ställde ett par frågor på detta tema, främst i form av frågor om i vilken utsträckning som den svarande delgett sin mening offentligt eller varit i kontakt med personer i officiell ställning. Utifrån slutsatserna om integration i samhället är det

rimligt att se till skillnader även bland dessa frågor för givare och icke-givare och sådana verkar också finnas. En av frågorna gällde om de svarande deltagit i en namninsamling eller upprop, inklusive sådana på internet. Att delta i en namninsamling kan ses som en öppen och lättillgänglig form av politisk aktivism; det är ett sätt att engagera sig i en fråga som inte kräver någon betydande insats. Skillnaden i deltagande mellan givare och icke-givare är betydande, bland givarna är det 33.6 procent som har deltagit i en namninsamling och bland icke-givarna är det bara 18 procent. En mindre men tydlig skillnad finns också i frågorna om deltagande i köpbojkotter och fredliga demonstrationer, givarna är mer engagerade än icke-givarna. Problemet med dessa båda frågor är dock att det även totalt sett är relativt få som uppger att de har deltagit, vilket gör skillnaden mellan givare och icke-givare inte blir statistiskt signifikant. På ett liknande sätt förhåller det sig med frågorna om huruvida de svarande har kontaktat politiker eller tjänstemän för att påverka beslut i en samhällsfråga. Den enda formen av politisk aktivism – om det är ett sådant – där icke-givarna är representerade i högre grad än givarna är överklagande av myndighetsbeslut men inte heller denna skillnad är statistiskt signifikant. De svarande fick dock möjlighet att svara om de hade deltagit i någon form av politisk aktivism alls och bland givarna var det 44.9 procent som sade att de hade det och bland icke-givarna var det endast 29.2 procent, vilket är en statistiskt signifikant skillnad. Därmed står det alltså klart att givare även med hänsyn till politisk aktivism är mer integrerade i samhället och att de tar en aktivare roll i det.

## Attityder till givande

Så här långt har presentationen av resultaten främst rört vem som gör vad bland givare och icke-givare. Undersökningen ställde dock också ett par frågor om vad de svarande ansåg om givande och denna sorts attitydundersökning bidrar med ytterligare ett par perspektiv till bilden av givandet i Sverige. Den första attitydfrågan rör ett centralt tema för givandet i Sverige, en som redan berörts i inledningen av rapporten. Det finns en väl etablerad uppfattning om att givandet är på olika sätt relaterat till den offentliga sektorn och dess uppdrag. Denna uppfattning är ganska välgrundad, forskning visar att givande verkar riktas till det som faller utanför den offentliga sektorns ansvarsområde (Vamstad och von Essen 2013). Utöver vad som har etablerats i frågan genom forskning så inbegriper nämnda uppfattning ofta också en beskrivning av svenskarna som motvilliga givare och ivriga anhängare av offentliga insatser. Enkelt uttryckt ser man enligt denna uppfattning i Sverige på givande som ett misslyckande och den offentliga sektorn som den önskvärda lösningen på problem i och utanför Sverige. För att testa hållbarheten i denna beskrivning så fick de svarande i undersökningen ta ställning till ett påstående. Påståendet lød: ”Om stat, kommun och landsting tog sitt fulla ansvar skulle det inte finnas behov för pengagåvor till välgörande ändamål”. De som sade sig hålla med om påståendet, helt eller delvis, utgjorde endast 27.1 procent medan de som angav att de helt eller delvis tog avstånd från påståendet utgjorde 66.3 procent. Med andra ord så ser två tredjedelar av alla tillfrågade inte denna koppling mellan det privata givandet och den offentliga sektorns uppdrag. Detta resultat får, givet vad inte minst utländska betraktare tror sig veta om

Sverige, anses som ganska överraskande. Givande ses av de flesta alltså inte något som blir nödvändigt på grund av den offentliga sektorns misslyckande och omvänt så anser de att man ska ge pengar även om stat, kommun och landsting tar sitt fulla ansvar. I ett avseende är detta resultat dock inte överraskande; det är ju belagt att svenskarna inte ger pengar till saker som anses täckas av den offentliga sektorns ansvarsområde så de må vara ursäktade om de helt enkelt inte ser kopplingen mellan de två sakerna. Det kan med andra ord vara en koppling som vi som studerar givandet läser in i givandebeteendet men som givarna själva inte uppfattar.

Om den första attitydfrågan berörde den offentliga sektorns ansvar så handlade den andra snarare om den enskilda individens ansvar att ge pengar. I likhet med föreställningen om välfärdsstaten och givandet så finns det en föreställning om att man i Sverige inte tycker om välgörenhet och att givandet därför ger uttryck för något negativt. Den andra attitydfrågan kan ses som ett test på om detta verkligen är en existerande uppfattning bland folk i gemen. Även den andra attitydfrågan var utformad som ett påstående som de svarande fick ta ställning till. Påståendet lød: ”Alla har en moralisk skyldighet att ge till välgörande ändamål om de har de ekonomiska förutsättningarna för det”. Det finns flera saker att ha i beaktande vad det gäller detta påstående. För det första är formuleringen ”moralisk skyldighet” väldigt laddad, att ha en moralisk skyldighet att göra något är ett starkt incitament att göra det. Att anse att någon har en moralisk skyldighet är på samma sätt starkt uppfodrande. För det andra kopplar påståendet givande till moral, alltså till en fråga om rätt och fel i absolut betydelse, där formuleringen placerar givandet bland det absolut rätta. För det tredje avslutas påståendet med ett villkornade av skyldigheten kopplad till de ekonomiska förutsättningarna. Påståendet handlar på så sätt om att ge vad man kan och de som saknar de ekonomiska förutsättningar undantas alltså från frågan om den moraliska skyldigheten att ge. Givet dessa förutsättningar är det fortsatt förvånande att så många som 48 procent håller helt eller delvis med om påståendet medan nästan exakt lika många, 48.1 procent, tar helt eller delvis avstånd från det. Ungefär varannan svarande menar alltså att man ska ge om man har möjlighet till det vilket ska sättas i perspektiv av att de som tar avstånd från påståendet också inkluderar alla de som kanske tycker att man bör ge men som inte vill gå så långt som att upphöja det till en moralisk skyldighet.

## Attityder och kön, ålder och inkomst

Sammantaget ger de två attitydfrågorna en bild av svenskarnas inställning till givande som avviker något från den hävdvunna. De ser inte alls en välfungerande välfärdsstat som en ursäkt för att inte ge och de anser att man ska dela med sig i den mån man har möjlighet till det vilket betyder att de inte heller ser givandet i sig som något dåligt. Dessa resultat för attitydfrågorna gäller hela urvalet av svaranden men det är rimligt att anta att det också finns variationer mellan olika grupper inom det. Det finns ingen signifikant könsskillnad bland svaren på den första attitydfrågan om den offentliga sektorns ansvarsstagande men det gör det däremot för den andra attitydfrågan om den moraliska skyldigheten att ge. Givet vad vi vet om genus och givande i Sverige så är det inte överraskande att kvinnor i större utsträckning än män anser att alla har en moralisk skyldighet att ge

om man har de ekonomiska förutsättningarna. 51.3 procent av kvinnorna anser detta, att jämföra med den något lägre siffran 44.6 procent för männen.

Det finns också skillnader mellan olika ålderskategorier bland de svarande där den grupp som sticker ut är de allra äldsta, de som är mellan 74 och 84 år gamla medan övriga grupper är relativt samstämmiga sinsemellan. Bland de äldsta är det så många som 40 procent som håller med om påståendet att om stat, kommun och landsting bara tog sitt ansvar så skulle det inte behövas något givande till välgörande ändamål. Bland de övriga grupperna är det mellan 22.8 procent och 29.7 procent som hävdar samma sak. De äldre sticker även ut i den andra attitydfrågan om den moraliska skyldigheten att ge men intressant nog i vad som måste anses som motsatt riktning. De äldsta är de som i störst utsträckning anser att alla har en moralisk skyldighet att ge, så många som 55.8 procent anser det. Den näst äldsta gruppen, de som är mellan 60 och 74 år gamla anser också detta i stor utsträckning, 54.2 procent av dem håller helt eller delvis med om att alla har en moralisk skyldighet. Bland de yngsta (16-29 år) och de näst yngsta (30-59 år) är det 48.3 respektive 41.4 procent som menar samma sak. Den statistiska signifikansen för ålderskillnaderna i attitydfrågan om den moraliska skyldigheten att ge är dock mycket knapp. De äldre verkar alltså i större utsträckning än de yngre mena att behovet av givande skulle upphöra om den offentliga sektorn gjorde vad den skulle och att alla har en moralisk skyldighet att ge. Man kan förstås tolka detta som att de äldre har en större tilltro till både välfärdsstaten och individuellt moraliskt ansvar men att dessa två ståndpunkter är möjliga att hålla samtidigt är ju också ytterligare ett argument för att den offentliga sektorns och individens ansvar är frikopplade från varandra.

Jämfört med skillnaderna bland svaren på attitydfrågorna beroende på kön och ålder var skillnaderna beroende på inkomst stora. Spektrumet mellan de högsta och de lägsta svarsfrekvenserna är brett och särskilt de hushåll vars sammanlagda inkomst är allra högst, över 500 000, sticker ut. Resultaten med hänvisning till inkomst kategorier är sammanfattade i tabell 17:

Tabell 17. "Om bara stat, kommun och landsting tog sitt fulla ansvar skulle det inte finnas något behov av pengagåvor till välgörande ändamål", i tusen kronor och procent

	Upp till 120	120-200	200-250	250-300	300-375	375-500	Över 500
Tar avstånd	59.6	60	65.3	76.2	72.8	76	85
Håller med	33.6	37.7	30.6	21.5	25.2	21.2	13.1

Det framgår tydligt från tabellen att åsikterna om den offentliga sektorns ansvar och det privata givandet följer inkomstskillnaderna ganska nära. Särskilt tydligt blir det förstås om man tittar på ytterligheterna i inkomstskalan. Personer i de lägre inkomstkategorierna anser i högre utsträckning att givande inte skulle vara nödvändigt om bara den offentliga sektorn tog sitt ansvar, jämfört med de i de högre inkomstkategorierna. Kanske speglar det olika syn på välfärdsstaten bland låg och höginkomsttagare men det kan också säga något om givandet. Varken låg eller höginkomsttagare verkar se sina och andras gåvor som något som har med välfärd att göra i särskilt stor utsträckning men detta gäller

kanske framför allt höginkomsttagarna. Resultaten från attitydfrågan om den offentliga sektorns ansvar blir särskilt intressanta om man jämför dem med de för den andra attitydfrågan om den moraliska skyldigheten att ge. Dessa framgår av tabell 18:

Tabell 18. "Alla har en moralisk skyldighet att ge pengar till välgörande ändamål om de har de ekonomiska förutsättningarna för det", i tusen kronor och procent

	Upp till 120	120-200	200-250	250-300	300-375	375-500	Över 500
Tar avstånd	46.6	40.5	48.3	46.2	52	50.7	63.6
Håller med	52.7	58.1	51.7	53.8	46	49.3	34.6

Som framgår av tabellen så anser låginkomsttagare i större utsträckning än höginkomsttagare att alla har en moralisk skyldighet att ge pengar till välgörande ändamål om man har de ekonomiska förutsättningarna för det. Låginkomsttagarna var alltså överrepresenterade bland de som ansåg att den offentliga sektorn kan ersätta givandet men de menar också i större utsträckning än höginkomsttagarna att man har en moralisk skyldighet att ge. Återigen är det svårt att inte se detta som en frikoppling mellan välfärdsbehov och givande som vi känner det i Sverige. Man ska dela med sig om man kan men det påverkar inte ansvarsfrågan för våra välfärdsbehov. Att ge en pengagåva är en moralisk handling i sig själv, med ett eget värde. Statens, kommunernas och landstingens ansvar kanske inte ens framstår som en fråga relaterad till givande för många. Resultaten för frågan om den moraliska skyldigheten att ge är även intressanta i sig. Vi vet att låginkomsttagare ger bort en större andel av sin inkomst än vad höginkomsttagare gör och det är därför rimligt att de också ser det som en moralfråga i större utsträckning. Höginkomsttagarna verkar tvärtom värja sig från påståendet att de är moraliskt förpliktigade att ge av sina pengar.

## Attityder och utbildning

Vi vet från forskning inom en rad olika områden att utbildning är en av de faktorer som har allra störst betydelse för folks attityder. Utbildning kan leda till en ökad kunskap och en ökad förståelse för olika fenomen och kanske även en bättre förmåga att bedöma förhållanden mer nyanserat och informerat. Utbildning kan också leda till nya kontakter, ett utökat socialt nätverk och generellt sett en exponering för ett vidare eller nytt segment av samhället. Utöver detta så kan utbildning leda till en samhällsposition eller en socioekonomisk status som i sig för med sig en viss sorts attityder. Kopplingen mellan utbildning och attityder till givande är därför mångfacetterad och den är dessutom påtagligt stark. På den första attitydfrågan om den offentliga sektorns ansvar gav de svarande med olika grad av avslutad utbildning signifikant olika svar, som framgår av tabell 19:

Tabell 19. "Om bara stat, kommun och landsting tog sitt fulla ansvar skulle det inte finnas något behov av pengagåvor till välgörande ändamål", efter högsta avslutade utbildning i procent

	Grundskola	Gymnasium	Universitet/högskola
Tar avstånd	55.3	66.3	70.9
Håller med	33.5	25.9	24.9

Den stora skillnaden utbildningsnivåer emellan är alltså mellan de med grundskola som högsta utbildningsnivå och de båda andra grupperna, även om skillnaden de som tar avstånd bland de högskoleutbildade och övriga är påtaglig. Som vanligt kan det vara värt att överväga bakgrundsförklaringar till skillnader som dessa och en sådan som verkar relevant är ålder. Bland de svarande i ålderskategorin 74-84 är det 25.8 procent som har grundskola som högsta utbildningsnivå, att jämföra med 9.2 procent för de mellan 30 och 59 år och de äldsta svaranden är också klart överrepresenterade bland de som angivit utbildningar som utelämnats från tabellen, utbildningar som fackskola, flickskola och folkhögskola. Bland de som har gymnasium som högsta utbildning är naturligtvis de svarande från den yngsta ålderskategorin överrepresenterade men dessa har till skillnad från de äldsta inte särskilt avvikande attityder kring denna fråga. Frågan om ålder förtar likväl en del av utbildningens betydelse för denna fråga men effekten på den andra attitydfrågan om det moraliska ansvaret är mer svårtydd, som framgår av tabell 20:

Tabell 20. "Alla har en moralisk skyldighet att ge pengar till välgörande ändamål om de har de ekonomiska förutsättningarna för det", efter högsta avslutade utbildning i procent

	Grundskola	Gymnasium	Universitet/högskola
Tar avstånd	41.5	54.5	49
Håller med	53.7	41.6	47.7

Att resultaten mellan de två attitydfrågorna skiljer sig åt vad gäller fördelningen av svar mellan de olika utbildningsnivåerna är givet de tidigare resultaten inte att förvånas över. De svarande i den äldsta ålderskategorin menade exempelvis i högre utsträckning än andra åldersgrupper att givande inte skulle ha behövts om den offentliga sektorn gjort vad den skulle och att alla har en moralisk skyldighet att ge. I fallet med utbildning går det att se en liknande kombination av svar för de med grundskola som högsta utbildningsnivå vilket alltså tyder på en fortsättning av ålderseffekten. Intressant nog så svarar dock även de med universitet eller högskoleutbildning i högre utsträckning än de med gymnasieutbildning som högsta nivå att alla har en moralisk skyldighet att ge. Även i det fallet kan man tänka sig samverkan med andra bakgrundsförklaringar, exempelvis så matchar de högutbildades svar höginkomsttagarnas. Vad är då effekten av utbildningen i sig? Att analysera svaren från svaranden med olika grad av utbildning utifrån andra beskrivningar av deras bakgrund är att börja besvara denna fråga. Även om man med en mer avancerad statistisk analys särskiljer effekten av exempelvis inkomst och utbildning på attityden till givande så kommer man ändå inte åt konsekvenserna av att dessa bakgrundsförklaringar har effekt på varandra och det går inte att säga vad utöver inkomsten som förklarar utbildningens effekt.

## Attityder och födelseland

Den internationella forskningen om attityder till givande har gjort klart att det finns åtminstone vissa skillnader mellan länder i vilka attityder människor har till givande av pengagåvor. Det är därför rimligt att tro att frågan om i vilket land man är född har betydelse för attityderna även i denna svenska frågeundersökning. Vad gäller den första



attitydfrågan om den offentliga sektorns ansvar så finns det inga statistiskt signifikanta skillnader mellan de som är födda i Sverige, övriga Norden, övriga Europa eller utanför Europa. Samma sak gäller om vi frågar de som är födda i Sverige men som har en eller två föräldrar som är födda i utlandet. Det är dock möjligt att det faktiskt finns skillnader mellan dessa grupper, anledningen till att det inte finns några statistiskt signifikanta skillnader är att grupperna med framför allt utlandsfödda är alldeles för små för den statistiska analysen. För den andra attitydfrågan om den moraliska skyldigheten att ge finns det dock sådana skillnader trots att grupperna av utlandsfödda svaranden är så små. Anledningen till att skillnaden blir signifikant för denna attitydfråga – om än med väldigt knapp marginal – är helt enkelt att skillnaderna mellan de olika grupperna av utlandsfödda och de Sverigefödda är så stora, som framgår av tabell 21:

Tabell 21. "Alla har en moralisk skyldighet att ge pengar till välgörande ändamål om de har de ekonomiska förutsättningarna för det", efter födelseplats i procent

	Övriga Norden	Övriga Europa	Utom Europa	Sverige
Tar avstånd	65.6	39	31	49.6
Håller med	34.4	53.7	69	49

De som är födda utanför Europa anser alltså i mycket större utsträckning än de övriga av åsikten att man har en moralisk skyldighet att ge. De födda i övriga Europa har också högre siffror medan de födda i övriga Norden intressant nog anser detta i lägre utsträckning än de födda i Sverige. Om man ser till vilka länder som flertalet av de utlandsfödda från utom Europa kommer i Sverige så är krisdrabbade utvecklingsländer överrepresenterade och en rimlig tolkning är ju att denna bakgrund gör att man i större utsträckning anser att det är en moralisk skyldighet att ge. Det finns förstås också utrymme för olika kulturella förklaringar även om materialet i den här undersökningen inte säger något om dessa. En intressant aspekt av resultaten för de olika födelseplatserna är om man jämför med resultaten för de som är födda i Sverige men som har en eller två föräldrar som är födda i utlandet. Det finns inga statistiskt signifikanta skillnader mellan de som är födda i Sverige med utlandsfödda föräldrar och de som är födda i Sverige av sverigefödda föräldrar, med hänsyn till attityder om den moraliska skyldigheten att ge. Det ska dock sägas att de svarande inte frågades om var föräldrarna kom ifrån, bara om det rörde sig om en eller två föräldrar. Det är med andra ord möjligt att den stora skillnaden mellan olika invandrargrupperna kanske även har sin motsvarighet bland svaranden med föräldrar från olika delar av världen även om undersökningen inte kan svara på det. Likväl är det intressant att de med utlandsfödda inte har annorlunda attityder till den moraliska skyldigheten att ge jämfört med de som har föräldrar födda i Sverige. Det skulle kunna antyda att attityderna till givandet kommer från det omgivande samhället och inte enbart från hemmet, givet att de utlandsfödda svarande faktiskt verkar ha andra attityder i frågan.

## Attityder, tillit och sociala relationer

Tidigare i denna rapport framgick det att frågan om vem som ger och vem som inte ger kan relateras till tillit och sociala relationer. Viljan eller förmågan att ge verkar på ett

generellt plan vara kopplad till graden av integrering i samhället och sociala sammanhang, man ger om man är eller anser sig vara del av en större helhet. Graden av integration i samhället borde utifrån detta också påverka attityder till givande. För att undersöka om så är fallet kan man först se om det finns något samband mellan grad av tillit och syn på den offentliga sektorns ansvar kopplat till det privata givandet. Tillit mättes i undersökningen genom att de svarande fick ta ställning till påståendena ”man kan lita på de flesta människor” och ”man kan inte vara nog försiktig”. I tabell 22 har de som svarade att man kan lita på människor samlats under ”tillit” och de som menar att man inte kan vara nog försiktig hamnade förenklat under ”ej tillit”:

Tabell 22. ”Om bara stat, kommun och landsting tog sitt fulla ansvar skulle det inte finnas något behov av pengagåvor till välgörande ändamål”, tillit i procent

	Tillit	Ej Tillit
Tar avstånd	74.1	55.4
Håller med	23.8	37

Resultaten visar ganska övertygande att tillitsfulla människor i större utsträckning än icke tillitsfulla inte anser att en ansvarstagande offentlig sektor skulle onödiggöra gåvor till välgörande ändamål. Om man har en hög generell tillit så upplever man en sammankoppling med samhället i stort, man ser sin egen roll och man litar på att folk i allmänhet ser och spelar sin. Kanske är det därför som högtillitsmänniskor ser ett behov av privata gåvor även under ett tillstånd av ansvarstagande kommuner, stat och landsting, man har under sådana omständigheter fortfarande ett eget ansvar att agera välgörande. Det för frågan vidare till undersökningens andra attitydfråga, den om det moraliska ansvaret att ge, och intressant nog finns det för den inte några skillnader mellan tillitsfulla och icke tillitsfulla svaranden. Anledningen till att tillitsfulla anser att man ska ge även om den offentliga sektorn tar ansvar verkar alltså inte handla om en moralisk skyldighet att ge en gåva i sig utan enbart ett ansvar satt i relation till den offentliga sektorns ansvar. De tillitsfulla kan skilja mellan dessa saker, just eftersom de ser sin egen roll i samhället, en roll som varken påverkas av en ansvarstagande offentlig sektor eller en moralisk skyldighet att ge.

Jämte frågorna om tillit ingick i undersökningen också frågor om den svarandes sociala relationer. En av frågorna var om huruvida den svarande hade en nära vän eller en anhörig som kunde ställa upp om hen behövde någon att prata med om ett personligt bekymmer. Resultatet för denna fråga visar på att de som har någon att prata med i likhet med de tillitsfulla inte ser den offentliga sektorn som ersättning för givande men resultaten är nära men inte riktigt signifikanta. Om man däremot ser till frågan om den svarande har en nära vän eller anhörig som vid behov kan låna ut 14000 kronor så blir skillnaderna för attitydfrågan om den offentliga sektorns ansvar statistiskt signifikanta, som framgår av tabell 23:

Tabell 23. "Om bara stat, kommun och landsting tog sitt fulla ansvar skulle det inte finnas något behov av pengagåvor till välgörande ändamål", sociala relationer i procent

	Kan låna	Kan inte låna
Tar avstånd	72.3	51.6
Håller med	24.8	39.6

Att man har någon att låna 14000 kronor av vid behov är förstås både ett mått på ens sociala relationer och ens ekonomiska skyddsnät. Att de som har någon att låna av i så mycket större utsträckning inte anser att en ansvarstagande offentlig sektor skulle onödiggöra det privata givandet till välgörande ändamål visar liksom tillitsfrågan att de är integrerade i ett socialt sammanhang. Det visar också att de lever i ett sammanhang där deras sociala relationer kan uppbringa 14000 kronor för ett lån och att de därför har bättre förutsättningar att skilja mellan privata och offentliga pengar. Den offentliga sektorn och dess välfärdssystem är mindre av en förutsättning för de som känner någon som kan låna ut 14000 kronor, vilket förstås är en viktig del av de här ganska tydliga resultaten. I enlighet med resultaten från tillitsfrågan så finns det ingen skillnad i synen på givande som moralisk skyldighet mellan de som känner någon som kan låna pengar och de som inte gör det. Att graden av tillit och social integration inte har någon betydelse för uppfattningen om givande som moralisk skyldighet är intressant eftersom ungefär hälften av alla svarande trots allt tycker det. Det är med andra ord ingen marginell ståndpunkt och den baserar sig inte på något så grundläggande för attityder som tillit eller graden av social integration. Uppfattningen om givande som moralisk skyldighet kommer någon annanstans ifrån och det är inte uppenbart var.

## Attityder och bostadsort

En annan möjlig förklaring till attityder är den omgivning som man vistas i, alltså vilken sorts boendeort som man bor på. Undersökningen täckte in skillnader mellan svaranden från landsbygden, små och mellanstora städer, och storstäder med förorter. Resultaten från dessa tre grupper skiljde sig något då de tog ställning till den första attitydfrågan om den offentliga sektorns ansvar, som framgår av tabell 24:

Tabell 24. "Om bara stat, kommun och landsting tog sitt fulla ansvar skulle det inte finnas något behov av pengagåvor till välgörande ändamål", boendeort, i procent

	Landsbygd	Liten och mellanstor stad	Storstad med förorter
Tar avstånd	60.5	66.4	72.8
Håller med	31.6	26.4	23.6

Skillnaderna är inte särskilt stora men de är statistiskt signifikanta, om än knappt. De svarande från landsbygden verkar alltså i större utsträckning än de i städerna anse att den offentliga sektorn skulle göra pengagåvor överflödiga om den tog sitt ansvar. Från tidigare korstabuleringar har det framgått att de som är mer beroende av välfärdsstaten i större utsträckning delar denna åsikt men om folk på landsbygden är det är svårt att svara entydigt på. Andra bakgrundsförklaringar som utbildning och inkomst har

bättre förutsättningar att förklara skillnaden mellan landsbygd och inkomst även om det alltså inte går att säga exakt vilken av förklaringarna som förklarar de andra. Den andra attitydfrågan om den moraliska skyldigheten att ge uppvisar också skillnader beroende på de svarandes boendeort, även om signifikansen är ännu svagare för dessa resultat, de är precis på gränsen att avfärdas som icke signifikanta. Skillnaderna utifrån boendeort framgår av tabell 25:

Tabell 25. "Alla har en moralisk skyldighet att ge pengar till välgörande ändamål om de har de ekonomiska förutsättningarna för det"

	Landsbygd	Liten och mellanstor stad	Storstad med förorter
Tar avstånd	46.3	46.3	53.2
Håller med	50.3	48.3	45.3

Vad gäller denna den andra attitydfrågan är det de tre storstäderna och deras förorter som sticker ut medan Landsbygden och de små och mellanstora städerna är anmärkningsvärt lika, ner på en tiondels procent för de som tar avstånd. Även för denna fråga följer Storstaden resultaten för de med hög inkomst och utbildning, vilket stärker antagandet att det finns en koppling mellan dessa förklaringar av attityder till givande.

## Attityder och andra förklaringar

Kön, ålder, inkomst, utbildning, tillit och sociala relationer och boendeort är vanliga förklaringar till attityder men man kan förstås tänka sig fler. Vilken familjesituation man har skulle kunna vara en möjlig bakgrundsförklaring till de svarandes attityder till givande men det finns i princip ingen skillnad alls för någon av attitydfrågorna mellan de som är sammanboende, de som är ensamboende och de som är ensamboende men som tidigare varit sammanboende (skilda, änkor/änkemän). Att ens syn på något som den offentliga sektorns ansvar och dess koppling till gåvor eller den moraliska skyldigheten att ge skulle påverkas av att man flyttar ihop med eller skiljs från någon är med andra ord inte någon hållbar förklaring till attityder till givande. Huruvida man är fast anställd, tillfälligt anställd eller egen företagare påverkar inte heller ens attityder för någon av frågorna i någon signifikant utsträckning och samma sak gäller för jämförelsen mellan hyresgäster, inneboende och de som äger sin egen bostad. Generellt sett verkar sådana här mer specifika beskrivningar av de svarande inte ha någon relevans för deras attityder till givande. Attityder beror på mer grundläggande kännetecken som kön, ålder, inkomst och utbildning och kombinationer av dessa.

## Sammanfattande slutsatser

I början av denna rapport ställdes ett par övergripande frågor för presentationen att besvara. Det mest övergripande av dessa var den strikt deskriptiva frågan om hur det svenska givandet ser ut, en fråga som ställs mot bakgrund av vad som förutsätts vara en påtaglig förändring inom området. Hur mycket som ges, vem som ger, till vad och på vilket

sätt är frågor som dels är intressanta i sig och som dels är frågor som beskriver en större utveckling i hur människor förhåller sig givande som ett medborgerligt engagemang. En generell slutsats som togs upp redan i inledningen är att det svenska givandet är folkligt i bemärkelsen småskaligt och utbrett. Stödet för denna slutsats återkommer kontinuerligt genom hela presentationen av resultaten. Det första sådana stödet är själva omfattningen på givandet, så många som 80 procent av alla svarande har gett en gåva under de senaste 12 månaderna. De flesta gåvorna är små men sett över ett år ger den genomsnittliga givaren ändå 1745 kronor. Särskilt intressant är att storleken på givandet inte varierar särskilt mycket beroende på inkomst, de som har högst inkomst ger 2,5 gånger mer än de som tjänar minst men de förras inkomst är minst fem gånger högre än de senares. De som har medelinkomster ger i störst utsträckning, inte de som tjänar mest. Kvinnor ger mer och i större utsträckning än vad män gör trots att männen tjänar mer vilket är en annan illustration av att givandet är frekvent men småskaligt. Denna könsskillnad är ovanlig i en internationell jämförelse och det svenska givandet skiljer sig också från det i de flesta andra länder genom att det i större utsträckning riktas till ändamål utomlands än till ändamål på hemmaplan. Detta kan också ses som ett utslag för folklighet då det visar att givandet i Sverige inte i första hand går ut på att en grupp medborgare ger pengar som stöd till en annan grupp medborgare. I Sverige ger nästan alla och de flesta ger till ungefär samma ändamål och dessa är andra än att underlätta nöd i ens närhet. Detta i sin tur visar att det svenska givandet i motsats till den bild av givandet som förekommer i vissa sammanhang inte kan sägas vara ett uttryck för välbesuttna individers paternalistiska välvilja gentemot sämre bemedlade i samhället. Givandet verkar snarare vara förhållandevis uniformt fördelat i termer av hur mycket man ger och till vad, oberoende av ekonomisk klass.

En annan fråga som togs upp i inledningen var huruvida man ska se på givande i relation till andra former av medborgerligt engagemang. Är givande en typ av engagemang som man ägnar sig åt om man av olika anledningar inte kan eller vill ägna sig åt andra typer så som frivilligt arbete? Det framkommer tydligt från resultaten att så inte är fallet. Att ha arbetat frivilligt, att vara medlem i en ideell förening, att ägna sig åt informell social omsorg, att delta i politisk aktivism och att ha växt upp i en miljö av föreningsengagemang ökar sannolikheten för att man också är givare. Detta är i och för sig inget nytt eller överraskande resultat, det är tvärtom helt i enlighet med existerande forskning. Det är likväl intressant att mönstret av medborgarskapet som kumulativt framträder så tydligt. De olika sorternas medborgerliga engagemang verkar vara olika uttryck för samma "medborgerlighet" hos en grupp av människor som gör mer av allt. Hur vi ska förstå de medborgerliga är en svår fråga men det hjälper nog att vidga perspektivet bortom deras individuella egenskaper. De som ägnar sig åt sitt medborgerliga engagemang är i högre grad integrerade i samhället, både i termer av faktiska kontaktytor för ytterligare engagemang och en känsla av delaktighet och samhörighet med andra i samhället. En illustration av detta skulle kunna vara det begränsade givandet bland unga som både skulle kunna bero på att de ännu inte har etablerat sig i samhället och att de kanske ännu inte känner sig fullt ut delaktiga i det som omyndiga eller unga vuxna. En annan illustration skulle kunna vara sättet på vilket utbildning påverkar givandet även utan hänsyn till inkomst,

utbildningen kanske också ger social integration såväl som en förståelse av samhället och den egna rollen i det. Givande och andra former av medborgerligt engagemang måste alltså ses som en fråga om samhällelig inkludering vilket är anledningen till att även tillit och sociala relationer studerades i undersökningen.

Att fler av de med hög tillit skulle vara givare än bland dem med låg tillit var ingen överraskning. En av frågorna rörde hur de svarande ställde sig till påståendet att folk i gemen är ”mest benägen att i första hand bry sig om sig själv” och de som anser detta ger i mindre benägna att ge pengar. Även om detta inte är överraskande så är det ett viktigt resultat eftersom det belyser reciprociteten i givandet. Om man tror att andra avser att handla egoistiskt så ökar risken att man själv handlar på det sättet. Omvänt gynnas givande av en tilltro till att andra ger och givande ger på så sätt givande. Liksom alla andra former av medborgerligt engagemang kan givandet hamna både i en positiv eller en negativ spiral beroende på givarnas tillit till övriga medborgare i samhället. Den andra tillitsfrågan om ifall man ”kan lita på de flesta” eller ”inte kan vara nog försiktig” är alltså på liknande sätt ytterst relevant och även för denna fråga finns det en tydlig koppling mellan hög tillit och givande (liksom låg tillit och icke-givande). Att höja tilliten i samhället är förstås inget enkelt svar på hur man ska få svenskarna att ge i ännu högre utsträckning men det kan vara värt att beakta en sjunkande generell tillit bland inte minst unga, med hänsyn till både givande och andra former av medborgerligt engagemang. Tidigare forskning visar att uppväxten är viktig för ens framtida grad av tillit och det är därför talande att de svarande som fått lära sig att inte lita på folk i barndomen också ger pengar i mindre utsträckning är de som inte har det.

Om man till resultaten från tillitsfrågorna lägger resultaten från frågorna om sociala relationer så växer en ganska samstämmig bild av vem som ger och vem som inte gör det fram. Ger gör de som har dels en generell samhörighet med det omgivande samhället och de som har specifika relationer att förlita sig på. Denna uppdelning liknar vad Granovetter (1983) kallade distinktionen mellan ”weak and strong ties” och Putnams (2000) uppdelning av olika sorters socialt kapital i ”bridging” och ”bonding”. Med ”weak ties” och ”bridging social capital” avses just relationer och tillit till personer bortanför ens innersta krets medan ”strong ties” och ”bonding social capital” syftar på en mindre och mer sluten grupp med vilken man i gengäld har starkare band. Den generella tilliten som mättes i frågorna presenterade ovan representerar alltså ”weak ties” och ”bridging social capital” medan frågorna om huruvida man har någon att förlita sig på om man skulle behöva det mäter ”strong ties” och ”bonding social capital”. Båda dessa saker ökar alltså chansen för att någon är en givare och bland de som inte ger finns många av de som har ont om båda sorternas relationer. Tillsammans ger de båda sorterna ett mått på social inkludering och en distinktion mellan de som har en eller flera och de som inte har någon sort. Att Sverige har ett utbrett och relativt omfattande eller folkligt givande måste förstås utifrån att vi har en hög generell tillit och en relativt låg grad av social exkludering men detta är förstås förhållanden som kan komma att förändras över tid.

Attityderna till givande mättes med hänsyn till den offentliga sektorns ansvar och den moraliska skyldigheten att ge pengar. En generell slutsats från attitydfrågorna var att de svarande inte verkade se den koppling mellan den offentliga sektorns ansvar och privat givande till välgörande ändamål som den första attitydfrågan förutsatte. Så förhöll det sig säkert helt enkelt på grund av att dessa två saker faktiskt har hållits ifrån varandra under väldigt lång tid i Sverige. Människor har gett pengar men de har gjort det till saker som inte kunde anses vara den offentliga sektorns ansvar och även om detta kanske var ett politiskt ställningstagande en gång så har det kommit att bli ett etablerat faktum att de två olika sakerna nu är just två olika saker. Detta förklarar även att så många som varannan svarande anser att man har en moralisk skyldighet att ge. Givandet har genom särskiljningen från välfärdsstaten och dess ansvarsområde getts en egen innebörd och ett eget berättigande som till och med kan beskrivas som ett moraliskt ansvar av hälften av befolkningen. Det individuella ansvaret består därför även om det offentliga tas. Detta betyder också att attityderna till givande kan komma att förändras om givandet i större utsträckning kommer att rikta sig till saker som till exempel sociala problem i Sverige och den ändringen behöver inte alls leda till en mer positiv inställning till givande.

## Källförteckning

- Auten, G. E., Holger S. och Clotfelter C. T. (2002). Charitable giving, income and taxes: An analysis of panel data. I *The American Economic Review*, 92:1, 371-382.
- Bekkers, R. och Wiepking, P. (2011). Who gives? A literature review of predictors of charitable giving part one: Religion, education, age and socialization. I *Voluntary Sector Review*, 2:3, 337-365.
- Bekkers, R. och Wiepking, P. (2012). Who gives? A literature review of predictors of charitable giving part two: Religion, education, age and socialization. I *Voluntary Sector Review*, 3:2, 217-245
- Clotfelter, C. T. (1985). *Federal tax policy and charitable giving*. Chicago: University of Chicago Press.
- FRII (2015). *Finansiering av ideell verksamhet – förutsättningar, verklighet och framtid*. Stockholm: FRII och PwC.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. I *Sociological theory* 1, 201-233.
- Kingma, B. A. (1997). Public good theories of the non-profit sector: Wiesbrod revisited. I *Voluntas*, 8:2, 135-148.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Sargeant, A. (1999). Charitable giving: Towards a model of donor behavior. I *Journal of Marketing Management*, 15:4, 215-238.
- Steinberg, Richard (1990). Taxes and giving: New findings. I *Voluntas*, 1:1, 61-79.
- Vamstad, J. och von Essen, J. (2013). Charitable giving in a universal welfare state – Charity and social rights in Sweden. I *Non-profit and Voluntary Sector Quarterly*, 42:2, 285-301.
- Wiepking, P. (2007). The philanthropic poor: In search of explanations of the relative generosity of lower income households. I *Voluntas*, 18:1, 339-358.



I arbetsrapportserien vid Ersta Sköndal högskola ges möjlighet att ge ut delrapporter, delresultat av större studier och aktuella kunskapsöversikter.