

# Verbondenheid op de 19<sup>e</sup> hole?

*Een onderzoek naar sociale binding bij de Wassenaarse Golfclub Rozenstein*

**Robbert Baatenburg de Jong**

**Afstudeerscriptie Vrijtijdwetenschappen**

**Universiteit van Tilburg**



# **Verbondenheid op de 19<sup>e</sup> hole?**

*Een onderzoek naar sociale binding bij de Wassenaarse Golfclub Rozenstein*

**Robbert Baatenburg de Jong**  
**12 april 2006**  
**Afstudeerscriptie**  
**Universiteit van Tilburg**  
**Faculteit der Sociale Wetenschappen**  
**Departement Vrijtijdwetenschappen**

**Een onderzoek naar sociale binding bij de Wassenaarse Golfclub Rozenstein**

**Inhoudsopgave**

## INHOUDSOPGAVE

<b>Voorwoord</b>	<b>V</b>
<b>Samenvatting</b>	<b>VII</b>
<b>HOOFDSTUK 1: Inleiding</b>	<b>1</b>
1.1.    Aanleiding	1
1.2.    Probleemstelling	2
1.3.    Doelstelling	4
1.4.    Golf in Nederland	4
1.5.    Golfvereniging Rozenstein	4
1.6.    Opbouw van het rapport	5
<b>HOOFDSTUK 2: Sporters en de keuze voor een sport</b>	<b>7</b>
2.1.    Sociale klasse	7
2.1.1.  Het ontstaan van een klassenmaatschappij	7
2.1.2.  Op weg naar postmoderne leefstijlen	8
2.1.3.  Criteria voor sociale klasse	9
2.2.    De zoektocht in de vrijetijd: van diversiteit naar een strijd tussen klassen	9
2.2.1.  De zoektocht naar stimulerende ervaringen	9
2.2.2.  De zoektocht naar status en identiteit	10
2.3.    Individuele basiscondities	12
2.4.    Golf en sociale klasse: tussen “bridging” en “bonding”	15
2.5.    Instituties en verenigingsbeleid	17
2.6.    Conclusie	20
<b>HOOFDSTUK 3: Wat bindt mensen?</b>	<b>21</b>
3.1.    Sociale binding	21
3.2.    Dimensies van sociale binding	22
3.2.1  Rationele dimensie	22
3.2.2  Sociaalaffectieve dimensie	23
3.2.3  Sociaalmorele dimensie	24
3.3.    De aanbodzijde: de invloed vanuit de vereniging	26
3.4.    Onderzoeksvragen, hypothesen en onderzoeksmodel	27
3.5.    Conclusie	31

<b>HOOFDSTUK 4: Onderzoeksopzet</b>	<b>33</b>
4.1. Methoden van onderzoek	33
4.1.1. Kwalitatief onderzoek	33
4.1.2. Kwantitatief onderzoek	34
4.2. Selectie van respondenten	35
4.3. Representativiteit van de steekproef	36
4.3.1. Interne validiteit	36
4.3.2. Externe validiteit	37
4.3.3. Keuze voor de vereniging	37
4.4. Kanttekeningen bij het onderzoek	38
4.5. Besluit	38
<b>HOOFDSTUK 5: Sociale cohesie</b>	<b>39</b>
5.1. Sociaal contact	39
5.2. Het thuisgevoel	42
5.3. Clubregels en etiquette	43
5.4. Elitaire cultuur	46
5.5. Invloed op en vanuit het bestuur	49
5.6. Conclusie	51
<b>HOOFDSTUK 6: Sporten bij Rozenstein</b>	<b>55</b>
6.1. Sociale klasse	55
6.2. Sociale binding met Rozenstein	58
6.2.1. Rationele binding	59
6.2.2. Sociaalaffectieve binding	61
6.2.3. Sociaalmorele binding	65
6.2.3.1. Identificatie en omgangsnormen	66
6.2.3.2. Vrijwilligerswerk	68
6.2.3.3. Elitaire karakter	68
6.3. Factoranalyse	69
6.4. Betrouwbaarheidanalyse	71
6.4.1. Sociaalmorele binding	72
6.4.2. Rationeel-sociaalaffectieve binding	72
6.4.3. Normatieve binding	72
6.4.4. Elitaire binding	73
6.5. Regressieanalyse	73
6.6. Conclusie	76

<b>HOOFDSTUK 7: Conclusie en aanbevelingen</b>	<b>79</b>
7.1. Conclusie	79
7.2. Aanbevelingen voor de vereniging	92
7.3. Aanbevelingen voor verder onderzoek	92
<b>Geraadpleegde literatuur</b>	<b>95</b>
<b>Bijlagen</b>	
Bijlage I	Leeftijdsopbouw leden Rozenstein
Bijlage II	Bezoekersfrequentie en arbeidssituatie respondenten
Bijlage III	Gesprekspunten interviews met sporters
Bijlage IV	Gesprekspunten interview bestuurslid
Bijlage V	Gesprekspunten interview met uitbater van het clubhuis
Bijlage VI	Enquête leden Rozenstein
Bijlage VII	Uitkomsten betrouwbaarheidsanalyse





## VOORWOORD

*“Luctor et Emergo”*

*“ik worstel en kom boven”*

De *vrijtijdsconsument* heeft steeds meer verschillende mogelijkheden zijn tijd in te delen. Het gevolg hiervan is dat sporters een steeds vluchtiger sportgedrag tonen. Voor verenigingen betekent dit dat de betrokkenheid van leden en in het kielzog binding tussen de leden op de sportvereniging alsmaar afneemt. Steeds minder mensen zijn lid van een vereniging en een toenemend gebrek aan vrijwilligers vormt voor een groot aantal sportverenigingen een groot probleem.

Deze kenschets geldt echter niet voor de Nederlandse golfverenigingen. Het toenemende aantal mensen dat lid wordt van een golfvereniging duidt op enerzijds een toenemend aantal mensen dat zich waagt aan de golfsport, anderzijds duidt het op het feit dat vele leden langer lid zijn van de vereniging. De binding met een golfvereniging is blijkbaar veel groter dan bij andere sportverenigingen. Wat zijn nu de sterk bindende factoren met golfverenigingen? Waarom kennen golfverenigingen een toenemend aantal leden? En heeft sociale klasse hier invloed op?

In september 2004 begon ik bij het Mulier Instituut met veel enthousiasme en vol goede moed aan het schrijven van dit onderzoek voor mijn studie Vrijetijdwetenschappen aan de Universiteit van Tilburg. Mijn dank gaat dan ook uit naar een ieder van het Mulier Instituut. Jullie hulp heeft zeker bijgedragen tot het uiteindelijke resultaat. Via deze weg wil ik ook een ieder bij de Wassenaarse Golfclub Rozenstein bedanken voor deelname aan het onderzoek. Allen die tijd hebben gemaakt voor deelname aan de schriftelijke enquête of deelgenomen hebben aan een interview: bedankt!

Ik wil ook nog een aantal personen in het bijzonder bedanken. Allereerst dr. Agnes Elling voor haar verhelderende kritieken en deskundige begeleiding. Jouw waardevolle en kritische adviezen zette mij steeds weer op het juiste spoor, wanneer ik deze even bijster was. Dank voor je hulp gedurende mijn afstudeerperiode!

Ook mijn ouders, Kees en Margreet, wil ik bijzonder bedanken voor de onvoorwaardelijke steun die zij mij hebben gegeven tijdens mijn gehele studieperiode en in het bijzonder bij het schrijven van mijn afstudeerscriptie. De mogelijkheden en steun die jullie mij geboden hebben, zal ik in de toekomst altijd bij mij dragen! Het fundament is dankzij jullie gelegd, nu mag ik zelf gaan bouwen!

Rest mij nog al mijn familie, vrienden en kennissen te zeggen: dank voor jullie steun en geduld. Ik heb geworsteld, maar kwam boven!

Voorburg, 12 april 2006  
Robbert Baatenburg de Jong



## **SAMENVATTING**

### **1. Inleiding**

Sporters hebben een steeds vluchtiger sportgedrag. Door de vele verschillende mogelijkheden hun tijd in te delen, besteden sporters per activiteit minder tijd. Minder tijd op dezelfde club, en andere mogelijkheden de tijd in te delen: het leidt allemaal tot minder binding met de vereniging en met andere leden bij de vereniging. Dit leidt tot een dalend aantal sporters dat is ingeschreven bij een vereniging en een afnemend aantal vrijwilligers. Binding is echter één van de belangrijkste redenen lid te blijven van een vereniging. Sportverenigingen moeten tegenwoordig dan ook meer doen om sporters aan zich te binden.

Opvallend genoeg is het aantal leden dat aangesloten is bij de Nederlandse Golffederatie en lid is van een golfvereniging de afgelopen decennia enorm gestegen. Dit vraagt om een verklaring. Waarom lukt het Nederlandse golfverenigingen wel het aantal leden te verhogen, terwijl tal van andere sportverenigingen te maken hebben met een dalend aantal verenigingsleden? En welke invloed heeft de sociale klasse van leden op het gevoel van binding met de vereniging?

De probleemstelling die hieruit wordt afgeleid, luidt:

*In hoeverre ervaren sporters en bestuurders binnen golfverenigingen sociale binding, welke relaties t.a.v. klassenverschillen kunnen daarbij worden onderscheiden en wat zijn de mogelijkheden om het sociale bindingsproces te bevorderen?*

De probleemstelling valt uiteen in de volgende onderzoeksvragen:

1. Wat is de dominante sociale klasse van de mensen die lid zijn van de vereniging?
2. Welke rationele, sociaalaffectieve en/of sociaalmorele aspecten van sociale binding ervaren leden binnen de vereniging en zijn er verschillen per sociale klasse?
3. Zijn er binnen de vereniging in- en uitsluitingsmechanismen gerelateerd aan sociale klasse die van invloed zijn op de sociale binding binnen de vereniging?
4. Zet de vereniging zich actief in voor het bevorderen van rationele, sociaalaffectieve en/of sociaalmorele aspecten van sociale binding?
5. Met welk beleid zou de vereniging een bijdrage kunnen leveren aan de toename van sociale binding van de sporters zodat de betrokkenheid bij de vereniging wordt bevorderd?

### **2. Sporters en de keuze voor een sport**

Sociale klasse speelt een belangrijke rol bij de keuze voor een sport. Het inkomen en de opleiding van mensen beïnvloeden, net als de gezinssituatie, leeftijd, geslacht en etniciteit de keuze voor voetbal, hockey, tennis, golf of fitness. Sociale klasse speelt een grote rol bij de keuze voor een sport, hoewel de grenzen, zo lijkt, beginnen te vervagen.

Er zijn verschillen te ontdekken in het vrijetijdsgedrag van mensen. Er zijn vele verschillende voorkeuren die verschillende achtergronden hebben. Toch staan twee zoektochten centraal: de zoektocht naar stimulerende ervaringen en de zoektocht naar status en identiteit. Mensen zijn in hun vrijetijd op zoek naar emotionele prikkels, waardoor zij een positief gevoel kunnen krijgen. Deze positieve prikkels krijgt men bij golf voornamelijk door de technische uitvoering, wat symbool staat voor de hogere sociale klasse. Daarnaast zijn mensen op zoek naar status en identiteit, wat zich uit in de beoefening van sporten die symbool staan voor bepaalde groepen waartoe mensen willen behoren. De sociale strijd staat daarbij centraal. De wens zich te identificeren met een bepaalde groep of de wens zich van sociale groepen af te sluiten, bepaalt voor een groot deel vrijetijd- en sportgedrag. De zoektochten worden beïnvloed door een aantal individuele basiscondities. Niet alleen sociale klasse zal een rol spelen bij de beoefening van golf. Ook etniciteit, huishoudsituatie, geslacht, gezondheid en levenssituatie zullen een rol spelen bij de beoefening van een sport.

Ondanks dat mensen een sterke wens hebben zich opwaarts te mobiliseren, zullen zij toch altijd naar bekende patronen blijven zoeken. Mensen zoeken positieve impulsen, waardoor zij zich sterk identificeren met de eigen groep en zich onbewust afsluiten voor andere groepen. Daarnaast bespreekt Putnam het proces van bridging en bonding. Mensen uit de lagere sociale klasse kiezen niet direct voor sporten waar mensen uit hogere sociale klassen sterk vertegenwoordigd zijn, uit angst voor negatieve ervaringen binnen de vereniging of eenvoudigweg omdat zij niet bij deze groep willen horen. Verschillende sociale lagen leven hierdoor gescheiden van elkaar, waardoor geen *brug* wordt gemaakt tussen de hogere en lagere klasse. Dit zorgt ervoor dat de leden uit de hogere sociale klassen, door de sterke binding tussen hen, mensen uit de lagere sociale klassen uitsluiten waardoor het elitaire karakter van golf behouden blijft.

Door deze sterke *bonding* tussen leden van de vereniging zorgen bepaalde gedragspatronen, regels en procedures binnen deze sterk gebonden groep voor *onzichtbare* instituties binnen de vereniging. Aan de ene kant worden organisaties (en verenigingen) in een voortdurende ontwikkeling gemaakt door mensen, terwijl aan de andere kant vastgestelde regels het handelen van mensen inperken.

### 3. Wat bindt mensen?

Sociale binding is het aangaan van sociale relaties en het aanpassen van een individu binnen een organisatie of groep. Het is een langdurige uitwisselingsrelatie waarbij eenmalige contacten niet voldoende zijn en waarbij een proces doorlopen dient te worden. In dit onderzoek worden drie dimensies van sociale binding onderscheiden: de rationele dimensie, de sociaalaffectieve dimensie en de sociaalmorele dimensie. De vereniging heeft de mogelijkheid deze dimensies te beïnvloeden door het uitvoeren van een specifiek beleid.

Bij de rationele dimensie van sociale binding staan de intrinsieke waarden van de sport centraal. De sporter voelt zich verbonden aan de sport en probeert zijn sport uit te oefenen door het gebruik van zo weinig mogelijk inspanningen (geld, tijd en fysieke middelen) in ruil voor een maximale "opbrengst". Beperkende en stimulerende hulpmiddelen bepalen de binding met een vereniging.

Bij de sociaalaffectieve dimensie staan sociale banden met medesporters centraal. Sociaal contact is voor veel mensen een belangrijke reden om bij een vereniging lid te worden. Deze sociale contacten kunnen ertoe bijdragen dat mensen zich gaan binden aan een vereniging of sport. Het bijhouden van vriendschappen, het leren kennen van nieuwe mensen, het bijhouden van zakelijke relaties en gezelschap van andere mensen behoren hiertoe.

Ten slotte is de sociaalmorele dimensie van sociale binding besproken. De cultuur van een vereniging, de overeenkomsten over bepaalde normen en waarden, regels en instituties kunnen ertoe bijdragen dat mensen zich gaan binden met een vereniging. Tot de sociaalmorele dimensie behoren (on)geschreven gedragsregels, etiquette, een dresscode en specifieke communicatievaardigheden.

#### **4. Onderzoeksopzet**

Voor de verzameling van gegevens is gebruik gemaakt van verschillende methoden van onderzoek. Allereerst is gebruik gemaakt van kwalitatief onderzoek door middel van interviews, intensieve observaties en documentatieonderzoek. Bovendien is gebruik gemaakt van kwantitatief onderzoek door middel van een schriftelijke enquête. Zowel het kwalitatieve als het kwantitatieve onderzoek vond plaats bij de Wassenaarse Golfclub Rozenstein.

#### **5. Sociale cohesie**

In dit hoofdstuk is op basis van de gevoerde gesprekken met leden van Rozenstein, de uitbater van het clubhuis en een bestuurslid een overzicht gegeven van de sociale contacten, het thuisgevoel, de clubregels, de etiquette en de vorming van een elitaire cultuur.

Voor het krijgen van binding met de vereniging is voor een individu regelmatig contact met andere leden en met groepen binnen de vereniging van essentieel belang. Sociaal contact wordt weliswaar niet actief gestimuleerd vanuit het bestuur, toch hebben leden veel contact. Verschillende activiteiten worden ondernomen zonder dat leden van plan zijn te gaan golfen. Deze activiteiten worden deels gestimuleerd vanuit de verschillende commissies, zoals enkele wedstrijden en bridgetoernooien. Binnen de vereniging zijn wel verschillende groepen aan te wijzen die kunnen worden verdeeld in lagere en hogere handicappers en naar leeftijd. Deze groepen integreren slecht met elkaar, deels ook doordat het niet actief wordt gestimuleerd vanuit de vereniging.

Ook het hebben van affiniteit met de vereniging en de leden is belangrijk bij het verkrijgen van sociale binding. Regelmatig komen leden naar de vereniging en de geïnterviewden kennen een groot verantwoordelijkheidsgevoel voor de vereniging. Zij zien de vereniging als een stukje van zichzelf. Dit uit zich in ander gedrag richting buitenstaanders: hier reageren leden over het algemeen kritischer op.

Binnen de vereniging gelden (ongeschreven) clubregels en etiquette. Deze regels, procedures en gedragingen komen binnen Rozenstein voort vanuit de waarden en normen van de hogere sociale klasse. Niet alleen worden golfers geacht zich op de

golfbaan volgens een dresscode te kleden, ook na afloop en op recepties worden leden geacht zich volgens ongeschreven regels te kleden. Ook het heffen van een te hoog stemvolume, het verbod van mobiel telefoneren en het spreken van beschaafd Nederlands kenmerken de cultuur van de vereniging. Dat het behoud van deze culturele normen en waarden van groot belang geacht wordt, valt te zien doordat er een speciale commissie is ingesteld: de marshal-commissie. De commissie let naast de instandhouding van specifieke golfregels ook op bepaalde etiketteregels.

De elitaire cultuur kan naast de belangrijke regels en etiquette verder bevestigd worden door een aantal andere kenmerken van Rozenstein. De kosten voor het jaarlijkse lidmaatschap en de daarnaast bestaande entreefee zorgen voor een duidelijke monetaire barrière. De sluiting van de wachtlijst heeft tevens het bestuur de mogelijkheid gegeven een bepaald aannamebeleid te voeren dat niet uitsluit dat het voor bepaalde groepen makkelijker is lid te worden van de vereniging: inwoners van Wassenaar, familieleden en mensen met een lage handicap hebben een voorkeurspositie bij de toelating tot de vereniging.

De culturele gedachte speelt ook een rol bij de instandhouding van de elitecultuur. Door de geïnterviewden wordt gewezen op de gedachten van buitenstaanders dat een golfvereniging nog altijd een "ballenclub" is. Deze morele barrière die buitenstaanders hebben, zorgt indirect voor de instandhouding van een elitaire cultuur. Daarnaast is de voorkeursbehandeling bij het vrijwilligerswerk opvallend. Vrijwilligers dienen over bepaalde vaardigheden te beschikken bij de uitvoer van vrijwilligerswerk. Doordat leden uit de hogere sociale klasse vaker zullen beschikken over vaardigheden en kennis, zullen zij het zijn die een brede invloed kunnen uitoefenen op de cultuur van de vereniging.

Actieve leden maken meer gebruik van de door het bestuur aangeboden ruime formele en informele inspraakmogelijkheden. Dit draagt ertoe bij dat leden van deze groepen sterker moreel verbonden zijn met de vereniging dan leden die minder regelmatig golfen. Deze sterk aan de vereniging gebonden groep wordt daardoor (nog meer) betrokken bij de vereniging, terwijl de overige leden aangeven dat zij maar weinig invloed op het beleid hebben.

Vanuit de vereniging wordt maar weinig gedaan om het sociale bindingsproces te bevorderen. Het zijn vaak rationele redenen die het beleid van de vereniging bepalen. Dit geldt niet voor de aankleding van het clubhuis en het opstellen van bepaalde gedragsregels. Door een gerichte aankleding van het clubhuis wordt gepoogd een thuisgevoel te krijgen bij leden.

De bovenstaande kenmerken van de vereniging worden beïnvloed door de sociale achtergrond van de leden. Naar aanleiding van de interviews, de observaties en het naslaan van het huishoudelijk reglement en het introductieboekje dat ieder beginnend lid krijgt, kan geconcludeerd worden dat achtergrondkenmerken die niet met sociale klasse te maken hebben (fysieke competentie, levensfase, verzorgingspositie, etniciteit en geslacht) minder beperkingen geven om lid te worden van een golfvereniging. Slechts leeftijd is een belangrijke achtergrondkenmerk die zorgt voor beperkingen om lid te worden van de vereniging (jongeren krijgen voorrang).

Golf is nog altijd een vrij dure sport waardoor het vrij besteedbaar inkomen een enorm grote invloed heeft op het lidmaatschap van een golfvereniging. De monetaire barrière is een uitsluitende factor voor mensen met een laag inkomen. Ook de cognitieve vaardigheden en de opleiding van het individu zijn van groot belang bij de binding met een golfvereniging. Leden met vaardigheden en een goede opleiding zullen eerder in aanraking komen met vrijwilligerswerk (er wordt immers gelet op de specifieke vaardigheden van vrijwilligers). Daardoor hebben zij een sterkere binding met de vereniging en de overige leden.

## 6. Sporten bij Rozenstein

Ten opzichte van de gehele Nederlandse bevolking behoort een groot aantal van de ondervraagde leden van Rozenstein tot de sociale hoge klasse of de sociale toplaag van de bevolking. Door middel van opleiding en sociale klasse is geprobeerd leden te verdelen in een sociale toplaag, een hoge sociale klasse en een lage sociale klasse. Bijna driekwart van de respondenten heeft een hoge opleiding genoten (universiteit of hoger beroepsonderwijs) en heeft een hoog inkomen (> 4000 euro).

Rationele binding blijkt de ondervraagde leden aan de vereniging te binden. Bijna alle ondervraagden geven aan de sport zelf, de gezondheid en de kwaliteit van de accommodatie belangrijk te vinden bij het lidmaatschap. De respondenten uit de lage sociale klasse vinden de accommodatie minder belangrijk. Het hebben van een auto lijkt van en de kosten van het lidmaatschap zijn voor een groot gedeelte van de ondervraagde leden van belang. Duidelijk is dat er nog altijd een monetaire barrière bestaat. Dit wordt versterkt door het feit dat de respondenten uit de lage sociale klasse vaker de gedachte hebben dat golf te duur voor hen is dan leden uit de sociale hoge of sociale topklasse.

De respondenten vinden sociaalaffectieve binding met de overige leden bij het lidmaatschap minder belangrijk dan rationele binding. Het onderhouden van bestaande vriendschappen vinden zij belangrijk, maar het leren kennen van nieuwe mensen of het onderhouden van zakelijke relaties wordt van minder belang geacht. Ook verschillen de respondenten uit verschillende sociale lagen van de manier hoe zij sporten. Het zijn voornamelijk de respondenten uit de hoge sociale klasse die zich inschrijven voor wedstrijden en met wisselende partners spelen. Door middel van goede prestaties proberen zij aan sociale status te winnen ten opzichte van de topklasse.

Het goede contact met overige leden lijkt te worden bevestigd doordat een grote meerderheid van de respondenten andere leden groet, napraat in het clubhuis, vriendschappen maakt en op bezoek gaat bij andere leden. Het uit zich niet in een verhoogd aantal activiteiten bij of buiten Rozenstein.

Respondenten uit de lage sociale klasse hebben betere contacten met de meeste leden dan de respondenten uit de sociale hoge en sociale topklasse. De respondenten uit de sociale hoge klasse hebben meer behoefte aan sociaal contact en maakt het minder uit met wie gespeeld wordt. De respondenten uit de sociale hoge klasse zijn blijkbaar meer sociaalaffectief gebonden dan de ondervraagde leden uit de sociale topklasse en sociale lage klasse.

De sociaalmorele binding met de vereniging is, naast de rationele binding, eveneens groot. De respondenten zijn zich bewust van de omgangsnormen, dresscode en communicatievaardigheden die de heersende cultuur van de vereniging waarborgen. Dit kan een uitsluitende factor zijn voor leden die niet met deze omgangsnormen, dresscodes en communicatievaardigheden bekend zijn. Het versterkt echter wel de ingroup-solidariteit.

De meerderheid van de respondenten voelt zich thuis binnen de vereniging, gerespecteerd, wil zich inzetten voor de vereniging als er problemen zijn, vindt het belangrijk dat leden elkaar onderling helpen, voelt zich Rozensteiner en heeft het gevoel bij andere leden terecht te kunnen als zij hulp nodig hebben. Opvallend is wel dat ruim tweederde van de respondenten zich stoort aan het gedrag van andere leden en dat slechts 10% van de leden aangeeft zich nooit te hoeven aanpassen. Dit duidt op verschillende groepen binnen de vereniging met andere omgangsvormen. Deze sterke sociaalmorele binding uit zich in een hoog aantal vrijwilligers. Meer dan de helft doet wekelijks of af en toe vrijwilligerswerk, terwijl minder dan de helft aangeeft eenmalig of nooit vrijwilligerswerk te doen.

De respondenten uit de sociale hoge klasse voelen zich significant vaker Rozensteiner en identificeren zich vaker met de vereniging dan leden van de sociale topklasse en lage klasse. Ook hebben zij een sterker gevoel dat andere leden hen zullen helpen wanneer zij hulp nodig hebben. De respondenten uit de sociale hoge klasse hechten dus meer waarde aan sociaalmorele binding dan de respondenten uit de sociale topklasse en lage klasse.

Na de uitvoering van een factoranalyse zijn een aantal antwoordpatronen gevonden te zijn ten aanzien van sociale binding. De sociaalmorele dimensie verklaart de binding met de vereniging het meest, terwijl de rationeel-sociaal affectieve dimensie eveneens een groot deel van sociale binding met de vereniging verklaart. Tevens zijn na de uitvoering van de factoranalyse twee nieuwe antwoordpatronen gevonden: een normatieve en een elitaire dimensie.

Uit de regressie-analyse bleek dat de normatieve en elitaire dimensie weliswaar bepaalde antwoordpatronen lieten zien, maar dat deze niet uit het model werden verklaard. De sociale klasse van de leden heeft de grootste invloed op verschillen in sociaalmorele en rationeel-sociaal affectieve factoren van sociale binding. Hoe hoger de sociale klasse waaruit leden afkomstig zijn, hoe minder sociaalmoreel en hoe meer rationeel-sociaal affectief de leden aan de vereniging gebonden zijn. Leeftijd toonde ook een significant resultaat: leden van 55 tot en met 65 jaar zijn meer sociaalmoreel gebonden aan de vereniging dan leden van 66 tot en met 79 jaar.

Het tweede model, waarin met behulp van aantal achtergrondvariabelen werd gecontroleerd of nog andere variabelen dan sociale klasse en leeftijd een rol spelen bij sociale binding, bleek weinig verschil te tonen met het eerste model. Slechts de bezoekersfrequentie is tevens van invloed op de rationeel-sociaal affectieve binding. Deze variabele zorgt ervoor dat sociale klasse geen significant resultaat liet zien. De verschillen tussen leden uit de verschillende sociale klassen zijn voornamelijk te vinden in het ervaren van sociaalmorele binding. Hoe hoger de sociale klasse waaruit leden afkomstig zijn, hoe minder belang zij hechten aan de sociaalmorele binding met de vereniging.



## 7. Conclusie en aanbevelingen

In dit onderzoek is aangetoond dat leden van Rozenstein sterk sociaal gebonden zijn met de vereniging. Dit geldt zowel voor rationele, sociaal-affectieve als voor sociaalmorele binding met de vereniging. Dit in tegenstelling tot vele andere sportverenigingen in Nederland, waar veelal wordt geklaagd over een gebrek aan betrokkenheid van leden.

Bij een golfvereniging heeft sociale klasse, meer dan andere achtergrondskennmerken, een belangrijke invloed op de sociale binding die leden ervaren. Voornamelijk de monetaire barrière beperkt de mogelijkheden voor mensen uit de lagere klassen om lid te worden van golfverenigingen. Mensen uit de absolute onderlaag zijn geen lid van golfverenigingen en zullen zich, gelet op de vele uitsluitingsmechanismen (en de hiertoe behorende negatieve ervaringen), niet snel op traditionele golfverenigingen begeven. De mogelijkheden die worden geboden om op diverse manieren de vrijetijd in te delen, wordt voor mensen uit de lagere klassen ingeperkt.

Deze uitsluiting zorgt echter voor een versterkte binding met de vereniging. Het proces van *bonding* en de aanwezigheid van institutionele waarden die in stand worden gehouden door de vereniging, versterkt de *ingroup-solidariteit* bij golfverenigingen. Leden zijn het grotendeels eens over de normen en waarden binnen de vereniging en wanneer mensen de poort binnenstappen en lid worden van de vereniging, wordt een ieder gerespecteerd en voelen leden zich snel thuis.

Bij golfverenigingen vindt een strijd tussen klassen plaats. Dit concentreert zich niet op de grens tussen mensen uit de hoge en lage klassen, maar meer tussen de culturele bovenlaag van de bevolking en de groep die daar net iets onder zit, de economisch stijgenden. Hierin zullen in de toekomst dan ook de grootste verschillen worden gezien: de lower-uppers zullen zich steeds meer verspreiden over golfverenigingen, terwijl de upper-uppers hun toevlucht tot andere vrijetijdsactiviteiten zullen zoeken.

Geconcludeerd kan worden dat door de keuze van een vereniging bepaalde bevolkingsgroepen uit te sluiten, de binding met een sportvereniging vergroot wordt. Dit is dan ook het succes van golfverenigingen en wellicht zelfs van de groei van de golfsport. De geslotenheid van een vereniging, in de golfwereld gevormd door een monetaire barrière en de aanwezigheid van verschillende wachtlijsten, zorgt voor een sterke binding met de vereniging.

Ten slotte zijn aanbevelingen gedaan voor de verenigingen en verder onderzoek.

Voor sportverenigingen:

- Het dient aanbeveling om een gedragscommissie aan te stellen om zo de belangrijkste normen en waarden van de vereniging te behouden.
- Uitsluitende factoren vormen geen belemmering voor sociale binding bij de vereniging. Het biedt juist kansen leden te binden aan een vereniging. Het dient dan ook aanbeveling een ballotagecommissie of "aannemecommissie" in te stellen. Ook het instellen van een gedragscommissie kan de sociale binding met de vereniging verhogen.

- Het dient aanbeveling activiteiten tussen verschillende groepen binnen de vereniging te stimuleren. Andere wedstrijdvormen kunnen hiertoe bijdragen. Zo wordt de onderlinge band tussen verschillende groepen gestimuleerd.

Voor vervolgonderzoek:

- Onderzoek bij andere sportverenigingen.
- Longitudinaal onderzoek bij één of meerdere sportverenigingen.
- Onderzoek bij meerdere golfverenigingen, bijvoorbeeld bij golfverenigingen met een ballotagecommissie en/of omniverenigingen (clubs waar ook golf wordt gespeeld).

## HOOFDSTUK 1: Inleiding

### 1.1. Aanleiding

Sportverenigingen hebben in toenemende mate te maken met een groot verloop onder haar leden. Vroeger bleven sporters veelal trouw aan de vereniging en hadden zij een sterke sociale binding met de vereniging en met de leden daarvan. Deze sociale binding was veelal gebaseerd op de verzuilde verenigingsstructuur. Na het wegvallen van de verzuilde verenigingsstructuur zijn deze traditionele vormen van sociale binding in de twintigste eeuw sterk afgenomen. Volgens Putman wordt de samenleving dan ook bedreigd doordat mensen in toenemende mate apart van elkaar en hun gemeenschappen komen te staan.<sup>1</sup> De groei van dit “bowling alone” sinds de jaren zestig weerspiegelt volgens Putman een maatschappelijke trend van afnemend sociaal kapitaal.

Als gevolg van deze trend winnen individuele sporten aan populariteit. De deelname aan teamsporten laat in het algemeen een stabilisatie of een dalende tendens zien terwijl de deelname aan individuele sportbeoefening stijgt.<sup>2</sup> Naast deze individualiseringstrend ontwikkelt de sporter een steeds “vluchtiger” sportgedrag, waarbij een breed sportpakket wordt samengesteld doordat de sporter meer sporten naast en snel na elkaar beoefent en minder tijd besteedt aan één sport. Lidmaatschappen zijn daarom niet langer vanzelfsprekend, waardoor het voor verenigingen moeilijker wordt sporters voor de vereniging te behouden.

Sportverenigingen moeten dan ook meer en meer initiatief tonen om de veeleisende sporter voor de vereniging te behouden. Wanneer binding gecreëerd wordt kan dit leiden tot een hoger aantal vrijwilligers, een betere acceptatie van elkaar, een breed draagvlak voor de algemene normen en waarden en de confirmatie van leden aan de algemene gedragscodes van de club. Het proces van sociale binding is dan ook van groot belang voor sportverenigingen. Bij dit proces kan een rationele, sociaalmorele en een sociaal-affectieve dimensie worden onderscheiden, waarbij deelname, instemming met de groeps cultuur en vriendschappelijke contacten centraal staan. Het zijn niet alleen sportieve redenen die een rol spelen bij sportbeoefening, maar ook sociale aspecten (zoals het aangaan van vriendschappen) en het behoren tot een groep.

Opvallend is dat golf een snelgroeiende sport in Nederland is.<sup>3</sup> Niet alleen het aantal golfers stijgt, ook het aantal golfverenigingen blijft stijgen. Dit kan verklaard worden doordat het in toenemende mate ook voor de middenklasse mogelijk wordt om lid te worden van een golfvereniging. Voor hen is het een mogelijkheid zich opwaarts te mobiliseren. Daarbij staat het creëren of bevestigen van een eigen identiteit centraal bij de keuze van een sport. Net zoals merkkleding, auto's en mobiele telefoons wordt de sport steeds meer aangewend om een eigen imago te construeren. Bourdieu behandelde de keuze voor een sport in zijn distinctietheorie, waarbij mensen (sporters) hun consumptiepakket (de sport) als een visitekaartje zien.<sup>4</sup> Het creëren van een eigen

---

<sup>1</sup> Putnam, 2000

<sup>2</sup> Van der Heuvel en Van der Werff, 1998: p.44

<sup>3</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 49,56

<sup>4</sup> Knulst, 2000: p. 15

identiteit en de contacten met andere sporters met de gewenste identiteit is van groot belang bij de keuze voor een vereniging of zich hiervan juist afzijdig te houden.

Voor een vereniging is het in de huidige dynamische sportwereld dus niet meer eenvoudig om sociale binding te creëren. Er is sprake van een waardeverschuiving van de omgeving – de ecosport – naar het eigen ik, de egosport.<sup>5</sup> Door deze verandering naar individueel en vluchtig sportgedrag zal vrijblijvendheid de boventoon voeren en moet solidair gedrag binnen de vereniging een pas op de plaats maken. Het lidmaatschap van een vereniging brengt in de huidige sportwereld niet alleen positieve ervaringen met zich mee. Sporters willen meer en meer zelf kunnen bepalen wanneer zij sporten, zonder dat zij in haar keuze worden beperkt door bijvoorbeeld openingstijden of afspraken met anderen. Dit draagt ertoe bij dat permanente contacten en betrokkenheid bij de vereniging afnemen. Het zijn echter juist deze permanente contacten die het langzaam groeiende proces van sociale binding kunnen creëren.<sup>6</sup> Dit kan verklaren waarom de sociale binding van sporters met sportverenigingen afneemt.

Ook sporters ondervinden problemen met sociale binding binnen een vereniging. Vooral sporters die zich volledig zelfstandig bij een vereniging aanmelden en geen familie, vrienden of kennissen bij een vereniging hebben, hebben mogelijk moeite bij de integratie binnen de vereniging. De sporter dient bepaalde eigenschappen te bezitten of een bepaald gedrag aan te leren dat overeenkomt met de geldende normen en waarden binnen de vereniging. Elling & Claringbould spreken bij deze aanpassing van in- en uitsluitingsmechanismen.<sup>7</sup> Het gebrek aan financiële middelen, de angst zich in een bepaalde omgeving te begeven (door de aanwezigheid van onbekende normen en waarden) of het feit dat men eenvoudig weg niet kan meepraten over bepaalde onderwerpen, kan leiden tot sociale uitsluiting. De gevolgen hiervan kunnen zijn dat mensen daardoor besluiten niet deel te nemen aan activiteiten (geen inschrijving bij een golfvereniging of evenementen binnen de vereniging), de golfvereniging minder frequent bezoeken of zich zelfs uitschrijven bij een vereniging.

## 1.2 Probleemstelling

Door de huidige maatschappelijke ontwikkelingen zou het ook voor golfverenigingen minder eenvoudig moeten zijn leden aan zich te binden. Het lidmaatschap van een vereniging kent immers niet alleen mogelijkheden maar ook belemmeringen. Toch laat juist het aantal golfers dat lid is van een golfvereniging een opwaartse trend zien.<sup>8</sup> Hoe laat deze paradoxale trend zich verklaren? Hoe kan het zo zijn dat sporters zich minder willen binden, maar dat golfverenigingen geen problemen hebben om leden aan zich te binden? Kan dit worden verklaard door de sterke oververtegenwoordiging van de sociaal hogere klasse bij een golfvereniging? Of komt het door een toename van de lagere sociale klassen?

Binnen golfverenigingen hebben waarden en normen van leden uit de hogere sociale klasse een belangrijke invloed. Het overgrote deel van de leden hebben een hoge

---

<sup>5</sup> Scheerder & Van Reusel in: De Knop e.a., 2002: p. 45

<sup>6</sup> Van der Poel & Roques, 1999: p. 12-13

<sup>7</sup> Elling & Claringbould, in: Kunnen & Van Bottenburg (2004)

<sup>8</sup> NGF, 2001: p. 4

opleiding (90%) en een hoog inkomen (63%).<sup>9</sup> De hogere klasse hecht veel waarde aan het behouden van de sfeer op hun vereniging. Het opdoen van sociale contacten en het behoren tot een bepaalde groep zijn belangrijke redenen voor sporters zich aan te sluiten bij een vereniging. Is het zo dat juist door de oververtegenwoordiging van mensen uit de hoge sociale klasse, zorgt voor een sterke binding met de vereniging? Of spelen daarbij andere factoren een rol, zoals gezinssituatie, afstand, geslacht of leeftijd? Wanneer (on)geschreven regels van belang zijn bij een golfvereniging, zullen leden zich dienen te conformeren aan de normen en waarden binnen de vereniging. Sociale klasse zal dan een sterke invloed uitoefenen op de binding van golfers met de vereniging en andere leden.

Voor golfers uit lagere klassen zal deze aanpassing problemen kunnen opleveren, wat voor hen een goed argument kan zijn zich niet tot de golfsport te bewegen. Daardoor zal het elitaire karakter van golf onbewust worden behouden. Het elitaire imago zal op deze manier een sterke invloed uitoefenen of mensen lid willen worden van een golfvereniging. Versterkt dit de interesse van de hogere sociale klasse in het golfspel? Vormt dit de basis van een gunstig vrijwilligersbeleid binnen de vereniging? Wat veroorzaakt nu de sterke stijging van het aantal leden bij golfverenigingen in Nederland? Deze uitdaging voor het versterken van de sociale binding binnen de vereniging zal in dit onderzoek nader onder de loep worden genomen door bij een golfvereniging sociale binding te onderzoeken in relatie met sociale klasse. Dient de vereniging haar beleid te richten op de rationele factoren, zoals de verbetering van haar accommodatie, op sociaal-affectieve factoren, zoals het bevorderen van sociaal contact, of zorgt het elitaire karakter van een golfvereniging juist voor de sterke binding?

Waarom weten golfverenigingen zoveel mensen aan zich te binden, terwijl andere sporten juist te maken hebben met een afnemende wens van sporters zich te binden? En speelt sociale klasse hierin een rol? Door zowel stimulansen en belemmeringen aan het licht te brengen, wordt gepoogd inzicht te krijgen in de belangrijke factoren t.a.v. sociale binding bij een golfvereniging. Aan de hand van deze probleemomschrijving luidt de probleemstelling in dit onderzoek als volgt:

**“In hoeverre ervaren sporters en bestuurders binnen golfverenigingen sociale binding, welke relaties t.a.v. klassenverschillen kunnen daarbij worden onderscheiden en wat zijn de mogelijkheden om het sociale bindingsproces te bevorderen?”**

Het onderzoek is primair van belang voor sportorganisaties en sportverenigingen die zich richten op het creëren van binding met haar leden. Wat zijn de redenen voor golfers zich aan te sluiten bij een golfvereniging? Kunnen adviezen gegeven worden t.a.v. sociale binding aan andere sportverenigingen? Door sociale binding bij een golfvereniging te onderzoeken zal geprobeerd worden inzicht te verschaffen in de achterliggende redenen die van belang zijn voor de sociale binding binnen de golfwereld. Daarnaast beoogt dit onderzoek inzicht te verkrijgen in de stimulansen en belemmeringen die individuele sporters ervaren bij het sociale integratieproces en het creëren van sociale binding met overige leden en met de vereniging, voornamelijk in relatie met sociale klasse.

---

<sup>9</sup> NGF, 2001: p. 12

### 1.3. Doelstelling van het onderzoek

Door bij een golfvereniging de sociale binding in kaart te brengen wordt gepoogd meer inzicht te krijgen in sociale binding bij een golfvereniging en de invloed van sociale klasse op het sociale bindingsproces. Het doel van dit onderzoek is om tot een eenduidig antwoord te komen op de vraag of de groei van de golfsport te verklaren valt uit een sociologisch perspectief: wordt deze groei veroorzaakt door de groei van lage sociale klasse binnen de golfvereniging of door een groei van de hogere klassen? Wanneer dit nader bekeken is, zal geprobeerd worden de gevolgen voor sociale binding in kaart te brengen. Vervolgens zullen aanbevelingen worden gedaan over de wijze waarop sociale binding binnen de golfvereniging kan worden bevorderd.

### 1.4. Golf in Nederland

Golf is een sterk groeiende sport. De Nederlandse Golf Federatie is de laatste decennia opgeklommen van de 38<sup>e</sup> plaats naar de 9<sup>e</sup> plaats als het gaat om grootste sportbonden. Deze ontwikkeling staat niet op zichzelf. Terwijl solosporten aan populariteit winnen, laten duo- en teamsporten een dalende tendens laat zien.<sup>10</sup> De relatieve groei ten opzichte van andere sportbonden wordt verklaard door de absolute groei die in de golfsport waargenomen kan worden.

Het aantal golfers dat aangesloten is bij de NGF is tussen 1978 en 1999 meer dan verdertienvoudigd, terwijl blijkt dat er nog altijd sprake is van een toenemende groei.<sup>11</sup> Deze groei vindt voornamelijk onder volwassenen plaats.<sup>12</sup> Bij de jeugd is wel een toenemende groei waar te nemen, echter, deze is niet zo groot als bij de volwassenen. Het aantal jeugdleden van de NGF groeide tussen 1984 en 1999 van 1510 naar 6030 (ongeveer verviervoudigd), terwijl het aantal volwassenen dat zich aansloot bij de NGF groeide van 14.545 leden in 1984 naar 127.973 leden in 1999 (ongeveer vernegenvoudigd). De groei van de golfsport komt verder naar voren in de groei van het aantal verenigingen dat zich aansluit bij de NGF. Tussen 1990 en 2001 is het aantal golfverenigingen dat zich heeft aangesloten bij de NGF gestegen tot 166 verenigingen.<sup>13</sup> In 2001 zijn er dan ook 1,5 keer zoveel golfbanen dan in 1990.

Belangrijk om te vermelden is de moeilijkheid om lid te worden van een golfvereniging. Slechts bij enkele golfverenigingen kunnen mensen direct lid worden, terwijl de grotere golfverenigingen een wachtlijst hanteren. Ook de wachtlijst is bij sommige verenigingen zelfs gesloten.

### 1.5. Golfvereniging Rozenstein

Golfvereniging Rozenstein ligt aan de rand van Wassenaar. De vereniging is in 1984 kleinschalig opgericht maar is na de aanleg van de tweede negen holes een volwaardige golfbaan (gekwificeerd met een NGF "A-status"). Sinds deze aanleg is het aantal leden uitgebreid naar bijna 1100 leden. De vereniging wordt geleid door een

---

<sup>10</sup> SCP, 2003: p. 261

<sup>11</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 56 & p. 65

<sup>12</sup> NOC\*NSF, 2002: bijlage

<sup>13</sup> SCP, 2003: p. 136

dagelijks bestuur en wordt ondersteund door achttien commissies. Deze commissies hebben allen afzonderlijke taken, zoals een terreincommissie, damesdagcommissie, Heerendagcommissie, seniorendagcommissie, technische commissie en een clubhuiscommissie.

De golfvereniging wijkt op een aantal punten af van het ledenbestand van de Nederlandse Golf Federatie. Golfvereniging Rozenstein heeft voor golfbegrippen een groot aantal leden. Terwijl het gemiddelde van de Nederlandse golfverenigingen ligt op 567 leden, heeft Rozenstein in totaal 1040 leden, waarvan er 70 tot de jeugd behoren.<sup>14</sup> In 2004 was 84% van het aantal leden 46 jaar of ouder, terwijl dit percentage bij de NGF op 74% ligt.<sup>15</sup> Opvallend is het hoge percentage leden tussen 56 en 70 jaar dat lid is van Rozenstein.

De keuze voor deze vereniging is bepaald door de grootte van de vereniging en de stabiliteit van het aantal leden. Het betreft één van de grotere golfverenigingen in de regio Den Haag en kent weinig verloop in haar leden. Voor dit onderzoek is dat van belang omdat zo de achterliggende redenen van sociale binding goed kunnen worden onderzocht.

## 1.6. Opbouw van het rapport

Na een korte historische schets over de invloed van sociale klasse op het vrijetijdsgedrag van individuen, zullen twee belangrijke zoektochten in de vrijetijd van individuen worden besproken. Vrijetijdsgedrag wordt aan de hand van deze zoektochten en achtergrondskennmerken bepaald. Ook bij een golfvereniging zorgen deze kenmerken voor de in- dan wel uitsluiting. Er zal worden ingegaan op het belang van sociale klasse op het vrijetijdsgedrag van individuen en hoe deze zoektochten en achtergrondskennmerken de aanwezige instituties van een vereniging in stand kunnen houden.

In hoofdstuk 3 zullen de individuele kenmerken, de zoektochten en het verenigingsbeleid van een vereniging als basis dienen voor de verschillende vormen van binding die individuen kunnen ervaren. Zo zullen rationele, sociaal-affectieve en sociaalmorele redenen worden bepaald door individuele kenmerken, zoektochten en het verenigingsbeleid. Eveneens zal ingegaan worden op de reeds bestaande theorie over de verschillende dimensies van sociale binding. Aan de hand hiervan zullen een aantal assumpties worden opgesteld, die aan de basis van dit onderzoek zullen staan. In hoofdstuk 4 zal kort worden besproken aan de hand van welke methoden van onderzoek deze assumpties getoetst zullen worden.

In hoofdstuk 5 zullen de uitkomsten van de kwalitatieve analyse worden uitgewerkt. Daarvoor zullen interviews met sporters, een bestuurder en de pachter van het clubhuis gebruikt worden. Daarnaast zullen intensieve observaties en documentatie die verkregen zijn (bijvoorbeeld een boekje over de huisregels), gebruikt worden om de assumpties te bekrachtigen. In hoofdstuk 6 zullen vervolgens de uitkomsten uit de kwantitatieve analyse worden uitgewerkt. Door middel van o.a. een factor-

---

<sup>14</sup> SCP, 2003: p. 139

<sup>15</sup> Ledenbestand Golfclub Rozenstein, 2004: zie bijlage I

betrouwbaarheids- en een regressie-analyse zullen de overige hypothesen worden getoetst.

Ten slotte zullen in hoofdstuk 7 de conclusies van het onderzoek en enkele aanbevelingen worden gepresenteerd voor sportverenigingen en voor verder onderzoek. Daarvoor zal gebruik gemaakt worden van de besproken theorie uit de hoofdstukken 2 en 3 en de uitkomsten uit de kwalitatieve en kwantitatieve analyse.



## HOOFDSTUK 2: Sporters en de keuze voor een sport

*Mensen hebben bepaalde voorkeuren bij de keuze voor een sport. Deze voorkeuren verschillen per sporter door verschillen in individuele achtergrondskenmerken, zoals sociale klasse, levensfase, fysieke competentie en verzorgingspositie. Wanneer, met inachtneming van deze achtergrondskenmerken, gekeken wordt naar wat mensen drijft naar een bepaalde sportkeuze vallen er twee belangrijke drijfveren te ontdekken: de zoektocht naar stimulerende ervaringen en de zoektocht naar status en identiteit. En wat zijn daarbij in- en/of uitsluitende factoren?. Dit hoofdstuk gaat in op de keuzes die sporters maken voor een sport. Wat speelt mee in de keuze voor een sport?*

### 2.1. Sociale klasse

Wanneer een groot belang wordt toegedicht aan sociale klasse, zal dit abstracte begrip eerst helder geformuleerd dienen te worden. Elke maatschappij wordt beheerst door klassenverschillen, waarin categorieën van mensen boven andere worden geplaatst. Er bestaat een bepaalde hiërarchie tussen de verschillende lagen van de bevolking. Deze hiërarchie valt op te verdelen in sociale en economische stratificatie, sekse stratificatie, etnische stratificatie en leeftijdstratificatie.<sup>16</sup> Sociale klasse wordt gedefinieerd als “based on individual achievement”.<sup>17</sup> Door deze verschillen in sociale klassen worden mensen in groepen ingedeeld of *gestratificeerd*. In de afgelopen tijden hebben zich verschillende ontwikkelingen voorgedaan in verschillen tussen sociale lagen in de maatschappij.

#### 2.1.1. Het ontstaan van een klassenmaatschappij

De slavenmaatschappij, en later ook het kastesysteem in landen als India en Zuid-Afrika, zijn de eerste voortekenen geweest van het ontstaan van een klassenmaatschappij.<sup>18</sup> Op basis van de geboorte of op basis van de macht van slavenhandelaren werd de klasse bepaald. Rond 1500 tot ongeveer 1800 kende Nederland ook een standenmaatschappij die werd bepaald op basis van de geboorte. Mensen werden in een familie geboren die tot een bepaalde stand (adel, geestelijken en boeren) behoorde, wat een aantal rechten en privileges met zich meebracht. Sociale mobiliteit was in dat geval niet mogelijk.

Vanaf de industrialisering is de standenmaatschappij in Nederland in ontwikkeling gekomen. Steden waren in opkomst en door de opkomende industrie kregen mensen mogelijkheden die in het verleden onmogelijk waren vanwege de sociale afkomst.<sup>19</sup> Hoewel het sociale klasse systeem in de fabrieken nog veelal gebaseerd werd op de oude verhoudingen, kwam vanaf de industrialisering de idee dat de verschillen niet meer gebaseerd zijn op macht (van slavenhandelaren) of op geboorte. Steeds vaker ontstonden ideeën dat het mogelijk moest zijn om zich te bewegen binnen het klasse systeem door middel van *individual achievement*. Vanaf deze periode kregen mensen in de fabrieken (en later ook in andere arbeidssituaties) taken en functies in het

<sup>16</sup> Macionis & Plummer, 1997: p. 241

<sup>17</sup> Macionis & Plummer, 1997: p. 244

<sup>18</sup> Macionis & Plummer, 1997: p. 242, 243

<sup>19</sup> Van Hoof & Van Ruyseveldt, 2004: p. 61

arbeidsproces dat tot een systeem leidde dat mensen verdeelde op basis van vaardigheden en niet langer op stand. Zo ontstond langzaamaan het besef dat mensen zich door middel van specifieke vaardigheden konden onderscheiden van anderen. Daardoor konden mensen sociaal opwaarts bewegen waardoor de vroegere standenmaatschappij is verdwenen. Arbeidscarrières en sportcarrières worden van deze periode steeds meer gebaseerd op individuele vaardigheden en individuele keuzes, waardoor binnen de verschillende klassen ook grote verschillen in sociale achtergrond, smaakvoorkeuren en keuzepatronen kunnen worden onderscheiden.

### 2.1.2. Op weg naar postmoderne leefstijlen

Deze mogelijkheid individuele keuzes te maken werd ten tijde van de verzuiling nog ingeperkt doordat de samenleving was verdeeld in groepen die zich langs religieuze en politieke overwegingen naast elkaar bewogen. Protestant en katholieken vormden aparte bevolkingsgroepen, elk met eigen netwerken van godsdienstig gekleurde organisaties op verschillende maatschappelijke domeinen.<sup>20</sup> Mensen leefden in de eigen zuil en pasten hierop het eigen consumptiepatroon aan. Zo werden bijvoorbeeld arbeid en economie (zoals vakbonden en werkgeversorganisaties), ontspanning, cultuur, vrijetijd en sport (verenigingen, zangkoren en fanfares), politiek (politieke partijen), gezondheidszorg (ziekenhuizen) en onderwijs (scholen en universiteiten) binnen de verschillende *zuilen* gescheiden, wat grote invloed had op het dagelijkse leven van mensen. Zo gingen mensen van de katholieke zuil naar de katholieke bakker, bezochten zij de katholieke basisschool, keken zij naar de Katholieke Radio Omroep (KRO) en werden zij lid van de Rooms Katholieke sportvereniging. Mensen van de gereformeerde zuil haalden hun brood bij de gereformeerde bakker, gingen naar de christelijke basisschool en vervolgens naar de christelijke middelbare school, keken naar de Nederlandse Christelijke Radio Vereniging (NCRV) en vertrokken zaterdagvroege richting de christelijke sportvereniging. Het sociale leven van mensen was tot aan de jaren zestig sterk gebonden aan de eigen zuil.

Daar kwam bij dat mensen met een hoge opleiding vroeger vaak ook een hoog inkomen, een groot vermogen hadden en uit een gezin met een hoge sociale afkomst kwamen. Wanneer men uit een arbeidersgezin kwam was het vaak onmogelijk te gaan studeren, omdat men al op jonge leeftijd moest werken om bij te dragen aan de inkomsten.

In de huidige maatschappij is er meer plaats gekomen voor diversiteit van leefstijlen. De zuilen hebben aan belang verloren: het verdwijnen van een standenmaatschappij en de opkomst van de verzorgingstaat in de jaren tachtig hebben ertoe geleid dat het voor de lagere- en middenklasse mogelijk geworden is zich te ontwikkelen en te gaan studeren. Door de toename in diversiteit van leefstijlen is het voor mensen steeds makkelijker bepaalde consumptiepatronen met elkaar te combineren. De huidige consument is dan ook steeds meer een bricoleur, die door middel van eigen keuzes zijn consumptiepakket samenstelt.<sup>21</sup> De *vaste* combinaties die gebonden zijn aan de eigen zuil komen tegenwoordig steeds minder voor waardoor het voor mensen mogelijk is een eigen leefstijl te vormen, waarbij religieuze of politieke overtuigingen

---

<sup>20</sup> Laermans: in Van Hoof en Van Ruysseveldt, 2004: p. 298

<sup>21</sup> Laermans: in Van Hoof en Van Ruysseveldt, 2004: p. 297

minder van belang worden.<sup>22</sup> Sport wordt door meer mensen gebruikt om persoonlijke eigenschappen, waarden en normen te tonen aan de mensen in de omgeving.

### 2.1.3. Criteria voor sociale klasse

Er is een aantal dimensies te onderscheiden langs welke weg sociale ongelijkheid tussen verschillende lagen van de bevolking bekeken kan worden. Macionis en Plummer volgen de schaal van Goldthorpe om het multidimensionele karakter van sociale klasse te onderstrepen. Prestige van het beroep, inkomen en rijkdom zijn volgens Goldthorpe de dimensies waarlangs men sociale klasse kan bekijken. In veel onderzoeken wordt hieraan opleiding toegevoegd.<sup>23</sup> Zo geeft Bourdieu aan dat structurele verschillen worden veroorzaakt door ongelijke financiële en culturele middelen (bv. opleiding).<sup>24</sup> De opleiding die iemand genoten heeft is dus bepalend voor de klasse waartoe men behoort. In dit onderzoek zullen het inkomen en de opleiding van respondenten worden gebruikt om de sociale klasse van de respondenten te bepalen.

## 2.2. De zoektocht in de vrijetijd: van diversiteit naar een strijd tussen klassen

In deze paragraaf zullen de achterliggende beweegredenen van sporters worden besproken bij hun keuze voor een sport of sportvereniging. Wat zoeken mensen in hun vrijetijd? Wat zijn redenen voor sporters te kiezen voor golf en niet voor voetbal of korfbal? Deze beweegredenen zijn voor wetenschappers moeilijk te achterhalen. Mensen vinden het moeilijk om aan te geven waardoor zij zich door een bepaalde sport aangetrokken voelen en wanneer zij het wel weten, willen ze het niet altijd kwijt. Wat een sporter belangrijk vindt is dus afhankelijk van de individuele keuzes van de sporter zelf. Toch zijn deze beweegredenen volgens het NOC\*NSF onder te verdelen in twee drijfveren.<sup>25</sup>

### 2.2.1. De zoektocht naar stimulerende ervaringen

De eerste beweegreden is dat mensen geneigd zijn om bepaalde activiteiten te willen beleven.<sup>26</sup> Mensen voelen zich aangetrokken door het onbekende, het nieuwe en het verlangen naar spanning en sensatie. Mensen hebben de neiging om altijd maar weer nieuwe dingen te ontdekken, dat tot uitdrukking komt in het vrijetijdsgedrag van mensen. Op zoek naar nieuwe ervaringen worden vakanties geboekt naar steeds verdere en onbekendere oorden en kent het sportgedrag een enorme variëteit dat tot uitdrukking komt in de opkomst van relatief nieuwe sporten als fitness, golf en squash. Echter, iets wat te nieuw is, schrikt af omdat mensen niet de kennis en vaardigheden bezitten deel te nemen aan die vrijetijdsactiviteit: het is belangrijk dat mensen al enige kennis hebben over omgangsnormen en specifiek sportgebonden vaardigheden.

---

<sup>22</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 13.

<sup>23</sup> SCP, 2003: p. 19

<sup>24</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 42

<sup>25</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 21-22

<sup>26</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 21-22

Mensen willen een nieuwe sport vanuit de eigen, oude situatie leren kennen.<sup>27</sup> Bij golf zal de kennis over deze specifieke vaardigheden en omgangsnormen van belang kunnen zijn om zich prettig te voelen binnen de vereniging. Onder de hogere sociale klasse is een groeiende sociale druk voor emotionele beheersing en demping van instinctieve behoeften en affecten.<sup>28</sup> Golf behoort ook tot dit soort vrijetijdsactiviteiten, waardoor de hogere klasse een stimulerende ervaring krijgt, terwijl mensen uit de lagere klassen deze stimulerende werking minder zullen ervaren. Daardoor kan worden verwacht dat de hogere klasse de golfverenigingen nog altijd overheerst. De elitecultuur wordt door de hogere klasse binnen de golfverenigingen in stand worden gehouden.

### 2.2.2. De zoektocht naar status en identiteit

De tweede beweegreden om deel te nemen aan de vrijetijdsactiviteiten is het verkrijgen en het behouden van status en identiteit. Identiteit is de wijze waarop een groep zichzelf ziet en waarop anderen die groep als uniek onderscheiden.<sup>29</sup> In deze omschrijving komt tot uitdrukking dat identiteit twee verschillende kanten heeft: het zelfbeeld van de groep en het beeld dat anderen over de groep hebben. Door de aanwezigheid van dit zelfbeeld ontwikkelt men zijn eigen smaak, wat o.a. tot uitdrukking komt in vrijetijdsgedrag, een bepaald soort taalgebruik en een eigen muzikale smaak. Wanneer mensen bewust zijn van deze identiteit en hieraan een groot belang hechten, ontwikkelen zij een eigen subcultuur.<sup>30</sup> Daardoor creëren zij een eigen leefstijl waardoor zij laten zien wie zij zijn en via deze weg een bepaalde status verkrijgen. Ook door middel van het sportgedrag proberen mensen een bepaalde identiteit te verkrijgen. Zij zijn ook bij de invulling van hun vrijetijd op zoek naar aanvaarding, respect, aandacht, waardering en affectie.

In de vrijetijd probeert men zich te spiegelen aan mensen met de gewenste identiteit, terwijl men zich probeert te onderscheiden van mensen waar zij niet bij willen horen. De smaak van iemand wordt bepaald door zijn sociale positie en de wens zich van bepaalde groepen te onderscheiden. Door het *consumeren* van een sport tonen zij wie zij willen zijn, maar vooral ook van welke groepen of gedragspatronen zij zich distantiëren.<sup>31</sup> De sportparticipatie is niet afhankelijk van persoonlijke keuzes of voorkeuren, maar wordt door mensen (en sporters) gebruikt als een soort visitekaartje.<sup>32</sup> De meeste van deze keuzes gaan weliswaar ongemerkt, maar de smaak die zij vertonen weerspiegelt de maatschappelijke positie die zij innemen. De sport reproduceert klassenverhoudingen, aangezien de verschillende smaakvoorkeuren in de verschillende klassen een uitdrukking geven van distinctie.<sup>33</sup> De keuze voor een vereniging kent meer aspecten dan alleen het intrinsieke aspect: financiële mogelijkheden, de sociale status binnen de activiteit, de culturele gedachte

---

<sup>27</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 21-22

<sup>28</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 21-22

<sup>29</sup> Frijhoff, 1993: p. 31

<sup>30</sup> Van Hoof e.a. in: Van Hoof & Van Ruyseveldt, 2004: p. 36

<sup>31</sup> Knulst, 2000: p. 15

<sup>32</sup> Knulst, 2000: p. 15

<sup>33</sup> De Knop & Hoyng, 1998: p. 140

van een sport en de individuele relatie met deze gedachten spelen eveneens een rol bij de keuze voor een vereniging.<sup>34</sup>

Op deze manier kunnen mensen zich onderscheiden van andere groepen (man/vrouw, ouderen/jongeren en mensen uit verschillende regio's). Dit proberen mensen door middel van het creëren van een eigen leefstijl die behoort bij de gewenste groep. Vrijtijdsactiviteiten zijn sterk verbonden met kwesties van macht en controle en hebben een functie bij het erkennen of ontkennen van een bepaalde status. Mensen zijn, veelal onbewust, gevoelig voor de indruk die een bepaalde sport op hun heeft, omdat een sport aanwijzingen bevat over onze eigen identiteit. Het creëren van zo'n identiteit is een belangrijke onbewuste factor om lid te worden bij een sportvereniging. Op deze wijze maakt sportbeoefening deel uit van de wedijver die zich tussen mensen afspeelt en kan men een individuele identiteit creëren door aan een bepaalde sport deel te nemen. Daardoor krijgen of behouden mensen sociale status. Het is volgens Weber dan ook sterk gerelateerd aan het aannemen en het nastreven van specifieke leefstijlen die geassocieerd worden met specifieke sociale posities.<sup>35</sup>

Sport vormt dus een onderwerp van strijd tussen de verschillende sociale klassen. Het deelnemen aan een sport is volgens Bourdieu tevens afhankelijk van de kijk op het lichaam.<sup>36</sup> Van Bottenburg benoemt dit verschil tussen mensen uit verschillende klassen als volgt: "Waar de hogere sociale klasse het lichaam ziet als *an end in itself*, kent de werkende klasse een meer instrumentele betekenis toe aan het lichaam".<sup>37</sup> Mensen uit de hogere sociale klassen hechten een groot belang aan de gezondheids-, esthetische en de sociale functie van een sport. Zij zien sport als een mogelijkheid te herstellen van de dagelijkse arbeid, terwijl sport voor de bourgeoisie als vrijetijdsbezigheid een afleiding van het alledaagse is.<sup>38</sup> Mensen uit de lagere sociale klassen gebruiken de sport dan ook meer om behoeften, los van het alledaagse, te bevredigen. Sport is dan ook een goede manier om zich te onderscheiden doordat de lagere en de hogere klasse een andere betekenis toekennen aan sport. Ook in de sportwereld geeft dit individuen de mogelijkheid zich naar boven en beneden te bewegen binnen de sociale stratificatiehiërarchie door middel van sociale mobiliteit en onderwijsvoorziening.<sup>39</sup>

Van Bottenburg voegt hieraan toe dat sport verbonden is aan status naar mate van exclusiviteit.<sup>40</sup> Hoe meer mensen een sport beoefenen, hoe minder exclusief de sport is en hoe lager de sociale status van deze sport uiteindelijk is. De groei van de hogere sociale klasse speelt daarbij een rol. Vele mensen ontstijgen de middenklasse en treden toe tot de hogere klasse. De mensen uit de bestaande hoge klasse zullen alles in het werk stellen de huidige status (en de daartoe behorende regels, normen en waarden) en de exclusiviteit van een vrijetijdsactiviteit te behouden. Dit terwijl de mensen uit de middenklasse proberen om sociaal opwaarts te bewegen. Zij zullen gedragingen, normen en waarden van de hogere sociale klasse over proberen te nemen om op deze wijze geïdentificeerd te worden met de mensen uit de hogere klassen. Wanneer zij deze gedragingen aan het overnemen zijn, zal de hogere klasse

---

<sup>34</sup> Horne e.a., 1999: p.77

<sup>35</sup> Knulst, 2000: p. 15

<sup>36</sup> Knulst, 2000: p. 15

<sup>37</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 23

<sup>38</sup> Roderick, in: De Knop & Hoyng, 1998: p. 76

<sup>39</sup> De Knop & Hoyng, 1998: p. 40

<sup>40</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 23

al weer op zoek zijn naar andere exclusieve gedragingen en vrijetijdsvormen. Op deze manier zal de strijd tussen klasse altijd zijn doorgang vinden.

Ook bij golfverenigingen zal een sociale strijd tussen de verschillende lagen van de bevolking plaatsvinden. Een onderscheid kan gemaakt worden tussen “upper-uppers” en “lower-uppers”, zoals gedaan in het onderzoek van Macionis en Plummer. De upper-uppers hebben hun status verkregen bij de geboorte, terwijl lower-uppers hun status hebben verkregen door prestaties in het leven.<sup>41</sup> Daarbij is van belang of mensen worden geboren in de sociale bovenlaag of dat zij gedurende het leven sociaal opwaarts zijn gestegen. Leden met betrekkelijk *nieuw geld* zullen een andere attitude hebben en zich anders gedragen dan de leden met *oud geld*. Verschillen in houding, attitude en gedrag tussen de zogenaamde *elite* (upper-uppers) en de sociale laag daaronder (lower-uppers) zal bij de vereniging kunnen zorgen voor de strijd tussen klassen: de lower-uppers zullen het gedrag van de upper-uppers over willen nemen, terwijl de upper-uppers proberen deze laag te ontstijgen.

### 2.3. Individuele basiscondities

De zoektocht naar stimulerende ervaringen en de zoektocht naar status en identiteit worden bepaald door een aantal individuele kenmerken die van invloed zijn op de sportdeelname.<sup>42</sup> Consumptiepatronen worden mede gevormd door de middelen en mogelijkheden die iemand heeft om zijn status aan te geven – de hoogte van de genoten opleiding, het inkomen, het vermogen of de afkomst.<sup>43</sup> Of de sporter daadwerkelijk een keuze heeft, is afhankelijk van individuele kenmerken van een sporter. Wanneer de condities gunstig zijn, kan er een bewuste keuze worden gemaakt voor een bepaalde activiteit. Wanneer deze individuele kenmerken echter ongunstig zijn, is de sporter beperkt in zijn bewegingsvrijheid. Op deze manier kunnen mensen zich door de invulling van hun vrijetijd ook van een lagere of hogere klasse onderscheiden.

Niet alle basiscondities zijn echter even sterk aan sociale klasse gerelateerd. De basiscondities kunnen worden verdeeld in competenties welke sterk aan een sociale klasse zijn gerelateerd, en enkele die minder sterk aan klasse gerelateerd zijn. De volgende basiscondities zijn sterk gerelateerd aan sociale klasse:

- *Vrij besteedbaar inkomen*

Het inkomen creëert mogelijkheden voor het besteden van vrijetijd en bindt deze tegelijkertijd in. Sommige vrijetijdsactiviteiten zijn nu eenmaal goedkoper dan andere activiteiten. Wanneer men immers regelmatig een rondje gaat joggen, zullen de kosten alleen afhankelijk zijn van het aangeschafte uitrustingsmateriaal. Wanneer mensen lid zijn van een vereniging, zal ook lidmaatschapsgeld betaald dienen te worden. Bij sport dient er gekeken te worden naar zowel de uitrusting alsook de lidmaatschapskosten en reiskosten.

---

<sup>41</sup> Macionis & Plummer, 1997: p. 272

<sup>42</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 25

<sup>43</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 13.

- *Cognitieve vaardigheden, opleiding en ervaringen*

Het scholingsniveau bepaalt voor een belangrijk deel het vrijetijds- en sportgedrag. Het aantal hoger opgeleiden dat lid is van een sportvereniging is hoger dan het aantal lager opgeleiden dat lid is van een sportvereniging.<sup>44</sup> Hoger opgeleiden sporten daarnaast meer dan lager opgeleiden.

- *Sociale netwerk*

Het sportgedrag wordt mede bepaald door de eigen familie en het sociale netwerk van vrienden en kennissen buiten het eigen huishouden. Mensen die in contact komen met een sport via familie, vrienden of kennissen zullen eerder geneigd zijn deze sport ook te gaan beoefenen. Het sociale netwerk heeft dus invloed op het sportgedrag van een individu.

De volgende basiscompetenties die zijn aangegeven door het NOC\*NSF zijn minder sterk gerelateerd aan sociale klasse:

- *Tijdruimtelijke beschikbaarheid van het aanbod*

Het is niet meer van belang om in clubverband aan een sport te doen. In toenemende mate kan op verschillende wijzen gesport worden (bijvoorbeeld door de opkomst van commerciële sportorganisaties). Toch is de aanwezigheid van sportverenigingen en de daarvoor beschikbare voorzieningen een voorwaarde voor georganiseerde sportdeelname. Wanneer mensen lid worden van een vereniging bepalen zij zelf hoe groot de afstand mag zijn naar de vereniging. Tegenwoordig zijn mensen bereid om grotere afstanden af te leggen om bij een vereniging lid te worden. Dit komt o.a. door de mogelijkheden om de reisduur te beperken: vrijwel iedereen is in het bezit van een auto. De afstand vormt dus een groter probleem wanneer mensen niet in het bezit van een auto zijn. Ondanks dat dit deels te maken heeft met sociale klasse (hoge sociale klasse zal eerder en meerdere auto's in bezit hebben) zal dit geen definiërend kenmerk zijn van sociale klasse.

- *Fysieke competentie*

Mensen met een mentale, visuele of auditieve handicap kunnen niet altijd gebruik maken van alle aangeboden vrijetijdsactiviteiten. Bij de zoektocht naar stimulerende ervaringen en status en identiteit zijn mensen met een handicap afhankelijk van de mogelijkheden die bij vrijetijdsactiviteiten worden aangeboden. Voor mensen met een handicap worden niet altijd voldoende voorzieningen getroffen om problemen bij deze activiteiten te ondernemen. Bovendien verschillen zij van mensen zonder handicap in fysiek/motorische aanleg voor bepaalde vrijetijdsactiviteiten. Hoewel er een relatie is tussen sociale klasse en fysieke competentie, wordt deze niet meegenomen als definiërende variabele: mensen met een fysieke handicap zullen minder vaak tot de hoge sociale klasse behoren doordat zij minder mogelijkheden hebben zich te ontplooiën (bv. opleiding en carrièreontwikkeling).

---

<sup>44</sup> SCP, 2003: p: 88

- *Levensfase*

De levensfase beïnvloedt de hoeveelheid vrijetijd van mensen en het geeft de levenservaring en ambities weer. Wanneer sporters een gezinsleven hebben, zullen zij grote drukte ervaren omdat verschillende belangrijke ontwikkelingen samen vallen: de beroepsloopbaan, het jonge gezin en het verbeteren van de woonsituatie. Opvallend is dat mensen uit deze groep zich sterk richten op de zoektocht naar stimulerende ervaringen en status en identiteit. Naast een druk gezinsleven en een drukke baan zijn zij actief bezig met tijdrovende vrijetijdsactiviteiten: koken, wooninrichting, cultuur opdoen, uitgaan, vakanties en sportparticipatie vinden zij van belang. Na deze fase wordt er door deze groep gezocht naar een aantrekkelijke indeling van hun vrijetijd, waarbij de continuïteit in vrijetijdsactiviteiten bij senioren van belang is. Gepensioneerden die vroeger een drukke baan hadden zullen na hun actieve carrière op zoek gaan naar stimulerende ervaringen.

- *Verzorgingspositie*

De wijze hoe mensen in hun levensonderhoud voorzien bepaalt voor een groot deel de tijdsindeling en –structuur van personen. De hoeveelheid vrijetijd is de afgelopen 20 jaar minder gelijk verdeeld. Terwijl studenten en ouders van jonge kinderen een daling in hun vrijetijd konden waarnemen, zagen voornamelijk de 60+-ers hun vrijetijd groeien. Dit heeft invloed op de zoektocht naar stimulerende ervaringen, de status, de identiteit en de sportdeelname van mensen. Het zal bij een groot deel tot vervluchting van de vrijetijd leiden, waarbij er meer vrijetijdsactiviteiten worden ondernomen in een korter durend tijdbestek. Wel kan het zo zijn dat men door de flexibelere werktijden de arbeidsverplichtingen kan afstemmen op vrijetijdsactiviteiten.

- *Etniciteit*

Het aantal allochtone sporters in verenigingsverband is nog altijd lager dan het aantal autochtone sporters in verenigingsverband. De autochtone bevolking sluit zich eerder aan bij een sportvereniging (52,4%) dan de allochtone bevolking (43,1%).<sup>45</sup> De zoektocht naar stimulerende ervaringen, status en identiteit wordt door de autochtone en allochtone bevolking anders beleefd. Ook is er een relatie te ontdekken tussen sociale klasse en etniciteit. Allochtonen zijn oververtegenwoordigd in de lage sociale klasse. Dit zal van invloed zijn op de zoektocht naar stimulerende ervaringen, status en identiteit.

- *Geslacht*

Ook het geslacht van mensen heeft invloed op het sportgedrag van mensen. Mannen zijn oververtegenwoordigd in de *hardere* sporten, zoals voetbal, autosport, squash, tafeltennis en golf, terwijl vrouwen actiever zijn in sporten zoals gym, turnen, paardrijden en fitness.

---

<sup>45</sup> SCP, 2003: p. 88



## 2.4. Golf en sociale klasse: “bridging” en/of “bonding”?

In de voorgaande paragrafen is gewezen op de invloed van de strijd tussen klassen op het vrijetijdsgedrag van mensen. De exclusiviteit van een sport staat daarbij centraal. Dit veronderstelt dat niet alleen de upper-upperclass lid is van een golfvereniging, maar ook de lower-upperclass. Mensen uit de middenklasse zouden mobiel opwaarts willen stijgen en proberen dit te bereiken door zich aan te sluiten bij een golfvereniging. Maar is dit ook het geval? Verdwijnt de *elitaire cultuur* bij verenigingen en hoe valt dit te verklaren? En worden mensen van een lagere klasse geaccepteerd binnen de vereniging door de leden afkomstig van een hogere klasse? En wil de hogere klasse de exclusieve sfeer en hiermee de eigen status behouden?

Putnam geeft aan dat mensen uit verschillende groepen zich sterk met elkaar kunnen verbinden.<sup>46</sup> Elling en Claringbould spreken daarbij van sociale insluiting.<sup>47</sup> Van sociale insluiting is sprake wanneer mensen in voldoende mate vormen van economisch, sociaal en cultureel kapitaal hebben ontwikkeld, zodat zij opgenomen worden in een groep. Ook De Wijs-Mulkens onderschrijft dat hogere beroepen in de samenleving zich meer dan vroeger openstellen voor mensen van een lage afkomst.<sup>48</sup> Sport zou op deze manier mensen uit verschillende lagen van de bevolking kunnen integreren. Dit noemt Putnam in zijn boek *bridging*. Vanuit deze invalshoek is iedereen binnen de sport elkaars gelijke: de mens spreekt slechts een taal, ongeacht individuele achtergronden.

Ondanks dat het eenvoudiger geworden is om zich sociaal te mobiliseren naar een hogere statusgroep onderschrijven andere auteurs dat sociale hiërarchieën blijven bestaan. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de culturele gedachten van mensen.<sup>49</sup> Deze ideologieën zijn volgens Plato en Marx gebaseerd op een cultureel patroon gedurende een bepaalde tijd. Wanneer mensen zich met de eigen klasse identificeren, zien zij de voordelen van de eigen positie in en zullen zij binnen het sociale klasse systeem niet graag willen veranderen van statusgroep. Op deze manier bepaalt het sociaal milieu deels de voorkeur voor bepaalde vormen van sport. Vele handelingen worden verklaard vanuit deze *habitus*, dat net als een duurzame gewoonte is aangeleerd.<sup>50</sup> Door middel van sociale structuren en culturen worden habitusvormen geproduceerd doordat het individu haar habitus aanpast aan de groepshabitus. De individuele habitus wordt mede gevormd door deze groepshabitus.

Volgens Hargreaves is de sport dan ook geen gebied van vrije expressie, maar meer een gebied van conformisme en overeenstemming. Belangrijk bij de keuze voor een sport is niet zo zeer de overeenstemming tussen arbeid en sport, maar meer de oriëntering ten opzichte van de taak, de attitudes ten opzicht van discipline, gezag en beleving van de competitie, zodat beide werelden wederzijds ondersteund worden.<sup>51</sup> Ook het imago van de sport en de aanwezigheid van een aantal verborgen toetredingsvereisten die zijn afgeleid van de sociale achtergrond zijn daarbij van belang.<sup>52</sup> Vrijetijd, en hiermee ook sport, produceert op deze manier geen echte

---

<sup>46</sup> SCP, 2003: p. 249.

<sup>47</sup> Elling & Claringbould, in: Kunnen & Van Bottenburg, 2004

<sup>48</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>49</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>50</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>51</sup> Hargreaves, in: De Knop & Hoyng, p. 85

<sup>52</sup> De Knop & Hoyng, 1998: p. 141

uitvlucht omdat ze de structuur van de wereld, die de mensen willen vermijden, juist kopiëren of versterken.<sup>53</sup>

Ook De Wijs-Mulkens onderkent het belang van de sociale afkomst van individuen voor de mogelijkheden die zij hebben.<sup>54</sup> De Wijs-Mulkens beweert dat ondanks de openheid die geboden wordt, dat niet wil zeggen dat daarmee elk beroep voor iedere kandidaat met de juiste diploma's in gelijke mate openstaat. Ieder beroep heeft zijn eigen modale traject van sociale afkomst. Sommige beroepen trekken voornamelijk mensen met een lage afkomst, terwijl andere beroepen juist voornamelijk mensen aantrekken uit de maatschappelijke bovenlaag. Naast het opleidingsniveau en gemiddelde inkomen bepaalt dit *rekruteringsniveau* de plaats in het gehele maatschappelijke bestel.<sup>55</sup>

Weliswaar schrijft De Wijs-Mulkens de betekenis van sociale afkomst toe aan de arbeidsposities van de verschillende klassen, echter, deze kan ook toegepast bij sportkeuzes. Meer dan vroeger stellen de elitesporten, waaronder golf, zich open voor mensen van een lagere afkomst. Door de enorme groei van met name nieuwe golfverenigingen kennen steeds minder golfverenigingen een ballotagecommissie. Het is voor een steeds groter deel van de middenklasse mogelijk zich binnen een golfvereniging te bewegen, waardoor de golfsport een grote impuls krijgt.<sup>56</sup> Toch dient daarbij een kantekening geplaatst te worden. Dit betekent immers niet dat het voor iedere willekeurige sporter mogelijk is om zich bij een golfvereniging aan te melden.

Volgens Parsons is een enigszins gesloten karakter van de vereniging belangrijk voor de sociale stabiliteit van een vereniging, waarbij er onder de leden consensus bestaat over de normen en waarden.<sup>57</sup> Ook Giddens onderschrijft de grote invloed van structuren op het sociaal handelen van mensen.<sup>58</sup> Structuren blijven volgens hem alleen voortbestaan wanneer er mensen zijn die deze structuren door middel van het individueel handelen in stand houden. Routinematig gebruik van speciale regels, middelen en gedrag onderscheidt deze praktijken van andere praktijken. Structuren leiden volgens Giddens een vrij virtueel bestaan: zij liggen vast in het handelen van mensen, echter zij zijn alleen maar te vinden in geheugensporen en het daadwerkelijke handelen. Het elitaire karakter van golf krijgt voortdurend opnieuw vorm bij elke activiteit die door de vereniging wordt georganiseerd.<sup>59</sup> Door dit telkens opnieuw toepassen van regels en het door deze regels gedicteerde gebruik van bepaalde hulpmiddelen, blijven structuren en systemen bestaan, in al dan niet aangepaste vorm.<sup>60</sup> Op deze manier zullen mensen uit de hogere klasse proberen om de mate van exclusiviteit van de sport te behouden, zodat de sport voldoende aanzien zal behouden.

Overeenkomsten over de belangrijke normen, waarden en regels zijn dan ook van belang voor een vereniging. Wanneer leden overeenkomen wordt de binding met de groep groter. Wanneer vrienden, bekenden en clubgenoten bijeenkomen, sluit dit zowel mensen in als uit: het gevoel van "wij tegen zij" wordt versterkt. Ook bij

---

<sup>53</sup> Jarvie & Maguire, in: De Knop & Hoyng, 1998: p. 82

<sup>54</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>55</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>56</sup> NOC\*NSF, 2002: p. 49,56

<sup>57</sup> Van Dellen, in: De Knop & Hoyng, 1998: p. 41

<sup>58</sup> Giddens, in: Van der Poel, 1999: p. 60

<sup>59</sup> Bijvoorbeeld door gedragsregels, etiquette en vergaderregels.

<sup>60</sup> Van der Poel, 1999: p. 61

golfverenigingen kan dit proces van *bonding of groupthink* zich voordoen. Berings en Steen spreken ook wel van een *psychische gevangenis*.<sup>61</sup> Leden van een groep kunnen zich zo sterk vasthouden aan gemeenschappelijke opgebouwde kaders (waarden, normen, principes en opvattingen) dat zij geen ruimte geven voor alternatieve gedachten. In dit kader spreken Elling en Claringbould van sociale uitsluiting.<sup>62</sup> Sociale uitsluiting is een proces dat de toegankelijkheid tot inspraak in en/of deelname aan verschillende levenssferen ondermijnt als gevolg van een absoluut of relatief gebrek aan voldoende financiële en/of culturele middelen. Hieruit kan geconcludeerd worden dat verschillen tussen sociale klassen nog altijd in stand worden gehouden door het sociale stratificatiesysteem.<sup>63</sup>

De dominante aanwezigheid van de hogere sociale klasse komt voort uit het feit dat de hogere lagen van de samenleving vertrouwd zijn met de smaakschema's, de kennis en de vaardigheden die in de hogere lagen van de samenleving van betekenis zijn.<sup>64</sup> Wanneer iemands habitus al gevormd is in een milieu waarin men wordt ingeleid, zal men zich eenvoudig kunnen handhaven terwijl de lagere klassen zich deze kennis en vaardigheden nog moet verwerven. Wanneer iemand een bescheiden afkomst heeft en deze combineert met smaken uit de hogere klasse (waaronder golf), dan zal hij niet automatisch in staat zijn zich te handhaven in de "upper-class" of gebruik te maken van speciale voordelen ervan (bijvoorbeeld toegang krijgen tot sociale netwerken).<sup>65</sup> De sterke, intieme groep van verenigingsleden van een golfvereniging zullen zich dan ook niet snel openstellen voor deze leden, waardoor de drempel voor lagere klassen nog hoger wordt.

Zoals hierboven geschetst, zal het nog maar de vraag zijn of mensen uit de lagere klassen zich niet afzijdig houden van golfverenigingen door de aanwezigheid van hoge drempels die zij moeten nemen (het rekruteringsniveau). Mensen hebben de neiging zich zodanig te gedragen dat beloningen worden verkregen en pijnlijke, genante en teleurstellende activiteiten worden vermeden.<sup>66</sup> Zo onderschreef Maslow dat mensen naast fysiologische en veiligheidsbehoeften ook behoefte hebben aan beloningen door middel van aanvaarding, waardering, respect en affectie.<sup>67</sup> Het valt te verwachten dat mensen uit lagere sociale klassen veel meer teleurstellingen zullen moeten doorstaan om opgenomen te worden binnen de golfwereld en de vraag kan gesteld worden of de drempels van een lidmaatschap van een golfvereniging voor mensen uit de lagere sociale klassen niet te hoog zijn.

## 2.5. Instituties en verenigingsbeleid

De sociale klasse die heerst bij een vereniging heeft invloed op het beleid en beslissingen van het bestuur van een vereniging. Niet alleen kenmerken van personen, maar ook kenmerken van een organisatie zijn van belang bij het voorspellen van gedrag.<sup>68</sup> Bij een hockeyvereniging worden borrels gehouden, bij een

---

<sup>61</sup> Berings & Steen, 2002: p. 96

<sup>62</sup> Elling & Claringbould, in: Kunnen & Van Bottenburg, 2004

<sup>63</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>64</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>65</sup> De Wijs-Mulkens, 1999: p. 15

<sup>66</sup> Homans, in: De Knop & Hoyng, 1998: p. 62

<sup>67</sup> Berings & Steen, 2002: p.120

<sup>68</sup> Berings & Steen, 2002: p. 17

voetbalvereniging richt men zich op disco-muziek en bij een golfvereniging worden diners georganiseerd. Hoe kan een individueel kenmerk (sociale klasse) invloed hebben op een collectieve activiteit (verenigingsbeleid)? Hiervoor dient uitleg gegeven te worden over instituties die gelden binnen de vereniging.

Instituties kunnen op drie manieren worden beschreven.<sup>69</sup> In de eerste plaats zijn het regels waaraan men zich bij besluiten moet houden. Wie zijn er betrokken bij de besluitvorming, wat zijn hun bevoegdheden en wanneer mogen zij een keuze maken? Ten tweede zijn instituties de aaneenkoppeling van verschillende individuele handelingsopties tot een eenvormig proces. De derde opvatting en tevens de belangrijkste omschrijving van instituties is dat instituties via het gedrag van de mensen tot uitdrukking komen, zowel op individueel niveau als op groepsniveau. Instituties vormen in deze visie een bepaald gedrag, waardoor bepaalde waarden en normen tot uitdrukking komen. De normativiteit, het bestaan van gedeelde verwachtingen van actoren over de te maken keuzes, beïnvloedt voor een belangrijk gedeelte het gedrag. Vanuit deze achtergrond definieert Steunenberg instituties als het geheel van regels, procedures en gedragingen van actoren binnen een organisatie.<sup>70</sup>

Er bestaan volgens Steunenberg twee belangrijke institutionele benaderingen. De eerste, waar het individu centraal staat, noemt hij het rationele keuze institutionalisme. Gedrag wordt hier gebaseerd op individuele voorkeuren die kunnen worden ingeperkt door instituties.<sup>71</sup> Regels en procedures kunnen mensen doen bewegen zich bij een vereniging aan te sluiten of zich er juist van te weerhouden. De tweede benadering is het sociologisch institutionalisme. Deze benadering neemt aan, zoals hierboven bij de derde beschrijving omschreven, dat gedrag het gevolg is van bepaalde instituties. Instituties vormen een cognitief kader waarmee mensen hun omgeving begrijpen. Gedrag en het maken van beslissingen hangt af van de situatie en omgeving waaraan men zich begeeft. Door de context waarin mensen zich begeven nemen zij bepaalde beslissingen.

Opvallend, volgens Steunenberg, is de wederkerige relatie tussen instituties en gedrag:

“Enerzijds bepalen instituties in de vorm van sociale structuren het gedrag van actoren. Anderzijds zijn instituties sociale constructen die door mensenhanden zijn gemaakt en die op grond van het gedrag van actoren weer gewijzigd kunnen worden. Deze relatie waarin instituties zowel als onafhankelijke als afhankelijke factor in de analyse optreden, vormt een cirkel.”<sup>72</sup>

Individuele basiscondities die zijn aangegeven in paragraaf 2.3., vormen instituties maar worden volgens deze definitie ook gevormd door de instituties. Instituties, in de vorm van regels, procedures en gedrag hebben dus een grote invloed op individueel handelen. Deze opvatting deelt Steunenberg met Stone. In haar boek “*Policy Paradox*” beschrijft Stone de problemen die men kent bij het maken van beslissingen in de politiek en bestuur vanuit het sociologisch institutionalisme.<sup>73</sup> In een vereniging dienen, los van individuele voorkeuren, gezamenlijke doelen verwezenlijkt te worden. Bij het besturen van een organisatie of vereniging kent men volgens Stone een aantal problemen om deze gezamenlijke doelen te bereiken omdat de beoordeling van feiten

---

<sup>69</sup> Steunenberg, 2001: p. 16-18

<sup>70</sup> Steunenberg, 2001: p. 16-18

<sup>71</sup> Steunenberg, 2001: p. 19

<sup>72</sup> Steunenberg, 2001: p. 21

<sup>73</sup> Stone, 1997

afhankelijk van de eigen interpretatie en betekeniswetgeving. Er bestaat een bepaald discours waarbinnen beslissingen genomen worden. Op basis van overredingskracht, taal en retoriek wordt er uitleg gegeven aan problemen. Omschrijvingen zijn volgens Stone dan ook nooit objectief maar juist politiek: beschrijvingen, beslissingen (en dus bestuur) worden beïnvloed door de instituties die gelden binnen een vereniging. Instituties hebben op deze manier een belangrijke invloed op het bestuurlijk handelen van een vereniging en de uitleg van dit bestuurlijk handelen. De ‘bril’ waardoor de bestuurders kijken, bepaalt voor een groot gedeelte de beslissingen en het hieruit voortvloeiende beleid van een bestuur. Vanuit haar positie kan het bestuur invloed uitoefenen op het gedrag van individuen.

Steunenberg voegt hieraan toe dat door de aanwezigheid van instituties het maken van een beleidskeuze een probleem kan zijn. Actoren (en dus leden) kunnen verschillende voorkeuren hebben of zij hebben voorkeuren die niet tot een eenduidig groepsresultaat kunnen leiden.<sup>74</sup> Mensen met verschillende individuele kenmerken zullen andere voorkeuren hebben. Zo zullen verenigingsleden uit een lagere sociale klasse het dragen van gepaste golfkleding op de baan niet als zeer belangrijk ervaren, terwijl de hogere sociale klasse hier juist wel een groot belang aan toedicht. Doordat de hogere sociale klasse van oudsher sterk vertegenwoordigd is bij een golfvereniging, en het dragen van bepaalde golfkleding op de golfbaan als “normaal” wordt ervaren, zal de lagere klasse zich dienen aan te passen aan normen en waarden. Het bestuur zal in het beleid uitdragen dat dragen van gepaste golfkleding verplicht is. Instituties (dragen van gepaste kleding) kunnen volgens Steunenberg op deze manier een context bieden waaruit men keuzes kan maken.<sup>75</sup> Door middel van de institutie kan een keuze worden gemaakt in het beleid. Op deze manier continueert het bestuur de bestaande waarden en normen, die horen bij een sociaal hogere klasse. De gangbare instituties dienen in ogenschouw gehouden te worden om op deze wijze aan te sluiten bij de wensen van de individuele sporters. Daardoor hebben instituties invloed op het bestuurlijk handelen van het verenigingsbestuur.

Overigens heeft het bestuur ook belang bij de instandhouding van instituties. Steunenberg geeft in zijn boek drie belangrijke redenen om zich aan instituties te houden.<sup>76</sup> Ten eerste zullen de minder “succesvolle” instituties het altijd afleggen tegen “succesvollere” instituties. Minder succesvolle zullen altijd worden vervangen door succesvollere instituties.<sup>77</sup> Zolang de hoge sociale klasse aanwezig is, zullen de regels, procedures en gedragingen nog volgens de voorkeuren van de hogere sociale klasse verlopen. Deze zijn dan immers nog succesvoller dan instituties die tot de lagere klassen behoren. Ten tweede zorgen instituties voor een bepaald contract. Door het creëren van regels ontstaat er een bepaalde orde, worden conflicten vermeden en wordt het individueel belang afgestemd op het verenigingsbelang. Het besturen van een golfvereniging is op deze manier veel eenvoudiger. Ten derde zullen er waarborgen ontstaan waardoor een ieder zich prettig kan bewegen binnen een organisatie. Niet de inhoud van instituties is volgens Steunenberg daarbij van wezenlijk belang, maar de juiste afstemming tussen de leden is van belang.

---

<sup>74</sup> Steunenberg, 2001: p. 44 of zie: Shepsle & Bonchek, 1997: p. 49-71

<sup>75</sup> Steunenberg, 2001: p. 44

<sup>76</sup> Steunenberg, 2001: p. 34

<sup>77</sup> Steunenberg, 2001: p. 34

## 2.6. Conclusie

Sociale klasse speelt een belangrijke rol bij de keuze voor een sport. Inkomen en opleiding beïnvloeden, net als gezin, leeftijd, geslacht en etniciteit de keuze voor voetbal, hockey, tennis, golf of fitness. Aan het begin van dit hoofdstuk is het abstracte begrip *sociale klasse* verduidelijkt en is de totstandkoming van een stratificatiesysteem beschreven. Sociale klasse speelt een grote rol bij de keuze voor een sport, hoewel de grenzen, zo lijkt, beginnen te vervagen.

Er zijn verschillen te ontdekken in het vrijetijdsgedrag van mensen. Er zijn vele verschillende voorkeuren, die verschillende achtergronden hebben. Toch zijn twee zoektochten beschreven: de zoektocht naar stimulerende ervaringen en de zoektocht naar status en identiteit. Mensen zijn in hun vrijetijd op zoek naar emotionele prikkels, waardoor zij een positief gevoel kunnen krijgen. Deze positieve prikkels krijgt men bij golf voornamelijk door de technische uitvoering, wat symbool staat voor de hogere sociale klasse. Daarnaast zijn mensen op zoek naar status en identiteit, dat zich uit in de beoefening van sporten die symbool staan voor bepaalde groepen waartoe zij willen behoren. De sociale strijd staat daarbij centraal. De wens zich te identificeren met een bepaalde groep of de wens zich van sociale groepen af te sluiten, bepaalt voor een groot deel vrijetijd- en sportgedrag.

Deze zoektochten worden beïnvloed door een aantal individuele basiscondities. Deze basiscondities zullen later in dit onderzoek gebruikt worden als controle variabelen in de analyse. Niet alleen sociale klasse zal een rol spelen bij de beoefening van golf. Ook etniciteit, huishoudsituatie, geslacht, gezondheid en levenssituatie zullen een rol spelen bij de beoefening van een sport.

Ondanks dat mensen een sterke wens hebben zich opwaarts te mobiliseren, zullen zij toch altijd naar bekende patronen blijven zoeken. Mensen zoeken positieve impulsen, waardoor zij zich sterk identificeren met de eigen groep en zich onbewust afsluiten voor andere groepen. Daarnaast bespreekt Putnam het proces van bridging en bonding. De lagere sociale klasse kiest niet direct voor sporten waar een hogere sociale klasse oververtegenwoordigd is, uit angst voor negatieve ervaringen binnen de vereniging of eenvoudigweg omdat zij niet bij deze groep wil horen. Verschillende sociale lagen leven daardoor gescheiden van elkaar, waardoor er geen *brug* wordt gemaakt tussen de hogere en lagere klasse. Dit zorgt er voor dat de leden uit de hogere sociale klassen, door de sterke binding tussen hen, lagere sociale klassen uitsluit waardoor het elitaire karakter van golf wellicht behouden kan blijven.

Door deze sterke *bonding* tussen leden van de vereniging zorgen bepaalde gedragspatronen, regels en procedures binnen deze sterk gebonden groep voor *onzichtbare* instituties binnen de vereniging. Aan de ene kant worden organisaties in een voortdurende ontwikkeling gemaakt door mensen. Hiertegenover staat de gedachte dat vastgelegde regels het handelen van mensen inperken. Door deze twee vormen van instituties wordt het elitaire karakter van golf behouden. Aan de ene kant zorgen de leden van de vereniging dat de vereniging altijd in beweging is en regels worden aangepast aan de huidige omstandigheden binnen de vereniging, anderzijds zorgen de regels en procedures van een vereniging ervoor dat het handelen van de leden wordt ingeperkt.

## HOOFDSTUK 3: Wat bindt mensen?

*Het thuisgevoel, het gevoel van betrokkenheid bij de vereniging en het gevoel erkend te worden door de leden van de vereniging leidt tot een grotere bereidheid onder leden om vrijwilligerswerk te verrichten en tot een verlaging van uitschrijvingen bij verenigingen. Voor verenigingen is het dan ook van belang sociale binding binnen de vereniging te vergroten. Maar wat houdt sociale binding nu eigenlijk in en hoe verhoudt het zich met sociale integratie? Hoe dient sociale binding gedefinieerd te worden en wat zijn de belangrijke dimensies van sociale binding? Wat zijn redenen voor sporters om met enige regelmaat terug te keren bij een vereniging? En moet een vereniging aandacht besteden aan sociale binding binnen de vereniging?*

### 3.1. Sociale binding

Eerst zal ingegaan op een onderwerp waar al meerdere onderzoeken aan gewijd zijn: sociale integratie. Het sociale integratieproces is in sterke mate vervlochten met sociale binding. Sociale integratie heeft twee mogelijke betekenissen. In de eerste betekenis staat de deelname aan verschillende domeinen in de samenleving centraal. Hiermee wordt de vervlechting van verschillende bevolkingsgroepen in de samenleving bedoeld.<sup>78</sup> De betekenis die in dit onderzoek aan het begrip sociale integratie gegeven wordt is het aangaan van sociale relaties en het aanpassen van een individu binnen een organisatie of een groep. Belangrijk is om te onderkennen dat het sociale integratieproces wordt versneld wanneer er sprake is van interacties tussen individuen en een groep. Wanneer het interactieproces tussen individuele leden en de bestaande groep goed wordt doorlopen, kan er gesproken worden van sociale binding.

“Sociale binding binnen de vereniging is de gestolde of permanente vormen van wederzijdse, al dan niet symmetrische beïnvloeding, die worden gekenmerkt door het samenvallen van meerdere typen uitwisselingsrelaties en een bepaalde mate van onderlinge betrokkenheid.”<sup>79</sup>

“Commitment will be defined as the pledging or binding of an individual to behavioral acts which result in some degree of affective attachment to the behavior or to the role associated with the behavior and produce side bets as a result of that behavior.”<sup>80</sup>

Deze twee definities geven een goed inzicht in wat wordt verstaan onder sociale binding. Er is sprake van terugkomend sociaal contact onder meerdere personen en van verschillende soorten uitwisselingen. Het is volgens Van der Poel en Roques gestold, wat wijst op een langdurige relatie tussen actoren. Het is een proces waarbij eenmalig contact tussen de actoren onvoldoende is en dat door meerdere actoren gecreëerd en in stand gehouden dient te worden. Aan binding liggen dus rationele aspecten ten grondslag: een langdurige relatie wordt pas gevormd wanneer alle randvoorwaarden voor de actor positief is. Hiernaast is sociale binding evenals sociale integratie een interactieproces tussen groepen van mensen. Sociaal contact met mensen in de omgeving is bij het vormen van sociale binding van groot belang. Ten derde spreekt Buchanan bij de tweede definitie van sociale binding in grote mate vanuit gedragsfactoren van individuen, waarbij affiniteit met het gedrag van de groep voor een

---

<sup>78</sup> Elling & De Knop, 1998: p.15

<sup>79</sup> Van der Poel en Roques, 1999: p.12

<sup>80</sup> Buchanan, 1985: p. 402

individu van belang is. De culturele normen en waarden die gevormd worden door de groep, zijn dan ook van belang bij de ervaring van sociale binding. Wanneer mensen een grote affiniteit hebben met de sport, leden en de vereniging zelf en de culturele normen en waarden binnen een groep, zullen zij eerder geneigd zijn om een gedragspatroon in stand te houden. Dit zal leiden tot een sterke sociale binding met een groep of met de vereniging.

In eerder onderzoek worden aan sociale binding een aantal dimensies onderscheiden. Zo kan binding volgens Van der Poel en Roques ingedeeld worden in een mentale, ruimtelijk-functionele en sociale binding.<sup>81</sup> Elling en De Knop onderscheiden een structureel, sociaal-affectieve en sociaal culturele dimensie van sociale integratie.<sup>82</sup> Ten slotte onderscheidt Buchanan drie componenten van commitment: een rationele component, sociaal-culturele component en een affectieve component.<sup>83</sup> De culturele dimensies van deze theorieën zal in dit onderzoek een sociaalmorele dimensie worden genoemd, vanwege de grote sociale invloed die individuele leden hebben op de dominante cultuur binnen een vereniging. Vanuit deze drie theorieën kunnen drie dimensies worden onderscheiden waarin sociale binding ingedeeld kan worden.

## 3.2. Dimensies van sociale binding

In hun rapport “Normen en waarden in de sport” geven Elling en De Knop drie dimensies van sociale integratie in de sportpraktijk en overige sociale sferen.<sup>84</sup> Deze kennen een zekere overlapping met de dimensies die in dit onderzoek aan sociale binding gekoppeld worden. Het onderzoek van Elling en De Knop richt zich op de integratie van “gemarginaliseerde” groepen zoals minderheden, ouderen en gehandicapten. Toch kan dit model ook goed worden gebruikt voor sporters bij sportverenigingen, aangezien deze binnen de vereniging eveneens sociale relaties aan moeten gaan en moeten behouden.

### 3.2.1. Rationele dimensie

De eerste dimensie van sociale binding is de rationele dimensie, waarbij de intrinsieke waarden van de sport en rationele keuzes van de sporters centraal staan.<sup>85</sup> Personen handelen rationeel wanneer zij met minimale kosten een maximale opbrengst proberen te krijgen.<sup>86</sup> Daarbij spelen de afstand naar de vereniging, individuele vaardigheden, de beschikbare tijd, frequentie, regelmaat en duur van de sportactiviteit en de financiële mogelijkheden van de sporter een grote rol. Niet alleen eventuele stimulansen worden bij deze dimensie bekeken, maar ook de eventuele belemmeringen die mensen ervaren staan centraal. Wanneer mensen een druk leven naast de vereniging hebben, zal het voor een sporter meer inspanning vereisen om regelmatig naar de vereniging te komen. En wanneer de accommodatie aan alle eisen van de sporter voldoet, zal hij minder snel geneigd zijn naar een andere vereniging te verhuizen. Actieve golfers

---

<sup>81</sup> Van der Poel en Roques, 1999: p. 65

<sup>82</sup> Elling & De Knop, 1998: p.19

<sup>83</sup> Buchanan, 1985: p. 402-407

<sup>84</sup> Elling & De Knop, 1998: p. 19

<sup>85</sup> De Knop en Hoyng, 1998: p. 47-48

<sup>86</sup> Bijvoorbeeld in tijd, geld en inspanning. Zie: Broenink, 2002: p. 26



hechten waarde aan de kwaliteit van de baan (goed onderhouden fairways en greens, aanwezigheid drivingrange, lesfaciliteiten, bespeelbaar in de winter) en de bezetting (niet te druk).<sup>87</sup> De sporter neemt deel aan die sporten waarin hij de grootste voldoening denkt te behalen en houdt zich afzijdig van sporten met een lage voldoening. Bij de keuze voor een bepaalde sport en de energie die de sporter in de activiteit heeft gestoken om zich technieken en sociale contacten eigen te maken, spreekt Buchanan van *side bets*. Daarbij blijft de sporter in een bepaald keuzegedrag hangen omdat dit de hoogste voldoening oplevert. Ook beloningen als gevolg van goede prestaties (geld, bekens en status) zijn belangrijk voor het beoefenen van een bepaalde sport.<sup>88</sup> Ten slotte behoort de manifeste functie van de sport binnen de rationele dimensie: wanneer de sporter golf leuk vindt, zal hij vaker terug komen omdat hij “gek is van het spelletje”.<sup>89</sup>

Inkomen en opleiding hebben invloed op de rationele dimensie van sociale binding. Mensen met een hoger inkomen zullen weinig beperkingen ervaren bij het beoefenen van de golfsport. Niet alleen kunnen zij de hoge contributie en de uitrusting betalen, zij zullen hiernaast geen probleem hebben met de afstand naar de vereniging, omdat zij in het bezit zijn van een auto. Wanneer de beoefening van de golfsport in verenigingsverband bekeken wordt, ziet men dat voor leden de afstand en jaarcontributie een kleine rol spelen.<sup>90</sup> De binding met de vereniging wordt daardoor niet beperkt, het is niet van invloed op de bezoekfrequentie van de vereniging.

### 3.2.2. Sociaal affectieve dimensie

Naast rationele factoren spelen ook andere factoren een rol om de binding met een vereniging te verklaren. Tussen de harde basiscondities en het feitelijke gedrag van de sporter zitten nog enkele zogenoemde “softe” condities van smaken, voorkeuren, behoeften en cultuur. Sport helpt mensen te leren hoe ze een rol kunnen spelen in de maatschappij en door middel van sport kunnen maatschappelijke en collectieve doelen bereikt worden. Hiertoe behoren de sociaal affectieve en sociaal morele dimensie van sociale binding: door de sport worden mensen bij elkaar gebracht, worden vriendschappen gesloten en wordt het gevoel van solidariteit en groepsidentificatie bevorderd.<sup>91</sup> Bij de sociaal affectieve dimensie en de hierna volgende sociaal morele dimensie spelen deze “softe” condities een rol.

Bij de sociaal affectieve dimensie staan vriendschappen tussen mensen (en sporters) centraal. Sport brengt mensen bij elkaar, waardoor vriendschappen ontstaan. Mensen vinden het plezierig om in het gezelschap van andere mensen te zijn zonder dat zij verplichtingen heeft. Volgens Elias en Dunning “voorziet sport in mogelijkheden voor integratie op het niveau van openlijke en, in intentie, vriendelijke emotionele, het genieten van gezelschap, een hoger niveau van emotionele warmte, van sociale integratie en van stimulatie door de aanwezigheid van anderen – een speelse stimulans zonder serieuze verplichtingen en inherente risico’s – anders dan mogelijk is

---

<sup>87</sup> NGF, 1988: p. 9

<sup>88</sup> De Knop en Hoyng, 1998: p. 57

<sup>89</sup> Kaplan, 1975: p. 160

<sup>90</sup> NGF, 1988: p. 6&7

<sup>91</sup> De Knop en Hoyng, 1998: p. 47-48

in elk ander leefgebied.”<sup>92</sup> Sport is een belangrijke manier om vriendschappen aan te gaan, uit te breiden en in stand te houden. Sociaal contact is voor veel mensen, naast de intrinsieke aspecten van de sport, een belangrijke reden om bij een vereniging lid te worden. Wanneer men dus lid wordt bij een vereniging, kiest de sporter bij voorkeur een vereniging uit die qua sociale identiteit bij hem of haar past.

Wanneer de sporter vaak terugkomt bij de sportvereniging om vriendschappen en sociale contacten te onderhouden, wordt er gesproken van een sociaal-affectieve binding. Hoe meer sociale contacten of vriendschappen de sporter binnen de vereniging heeft, hoe vaker de sporter terug zal keren. Daarbij kan gevraagd worden of de vereniging bij uitstek de plaats is om deze contacten in stand te houden, of dat de contacten en vriendschappen buiten de vereniging ook nog plaatsvinden. Gaan leden buiten de vereniging bij elkaar op bezoek, ondernemen zij vrijetijdsactiviteiten buiten de vereniging met andere leden? Was de vriendschap of het contact met familie juist de reden om te gaan sporten bij de vereniging? En vinden mensen het belangrijk om nieuwe vriendschappen op te doen bij de vereniging?

De door Elias en Dunning aangehaalde vriendelijke emotionaliteit, het genieten van gezelschap en het ervaren van warmte zorgt voor binding met de leden van de vereniging. Deze vorm van binding zal afhankelijk zijn vanuit welke sociale klasse mensen afkomstig zijn. Het gedrag van mensen, regels en procedures zorgen ervoor dat mensen deze vormen van vriendelijke emotionaliteit ervaren.

### 3.2.3. Sociaalmorele dimensie

De sociaalmorele dimensie lijkt in grote mate op de sociaal-culturele dimensie van Elling en De Knop. Weber vond het niet nodig om zich af te vragen wat de maatschappij en groepen bijeen houdt, omdat dit volgens hem werd bepaald door conflict en strijd. Wat blijft zijn mensen die verbonden worden door een gemeenschappelijk gevoel en geloof.<sup>93</sup> De sociaalmorele dimensie omvat de binding van de sporters en bestuurders met de groeps cultuur. Dit uit zich in een verlangen om in de organisatie te blijven, de aanvaarding van het geloof in de waarden en normen binnen de organisatie en de bereidheid zich in te zetten in de organisatie.<sup>94</sup> Het zijn de stimulansen of belemmeringen die sporters ervaren door een sterke groepsbinding binnen de club of bepaalde culturele normen en waarden binnen de vereniging. Een individu dient binnen de vereniging competent te kunnen communiceren, de sociale interacties en etiquette te kunnen begrijpen en respecteren, te voldoen aan de dresscode van de vereniging en op een redelijk niveau kunnen sporten. Rolpatronen worden binnen de vereniging dan ook continu bijgebracht en mensen hebben daardoor bepaalde prioriteiten en inzichten hoe zij bepaalde zaken willen hebben.<sup>95</sup> Onvoldoende kennis over belangrijke waarden en normen en “de cultuur” van de club zorgt bij een sporter voor een onprettig gevoel wanneer men zich binnen de club begeeft. Dit gevoel er niet bij te horen kan subjectief van aard zijn: er hoeft voor anderen geen objectieve aanwijzing voor te zijn. Binnen de sportwereld gelden specifieke symbolen, opvattingen en regels die niet altijd zo neutraal en

<sup>92</sup> Elias & Dunning, in: De Knop en Hoyng, 1998: p. 137

<sup>93</sup> Collins & Makowsky, in: De Knop en Hoyng, 1998: p. 100

<sup>94</sup> Berings & Steen, 2002: p. 47

<sup>95</sup> De Knop & Hoyng, 1998: p. 132

vanzelfsprekend zijn als ze worden voorgesteld. Bepaalde ongeschreven codes ten aanzien van omgang en gedrag kunnen door nieuwkomers als moeilijk of onwenselijk worden beschouwd, waardoor zij zich niet prettig zullen voelen bij de vereniging.<sup>96</sup> Wanneer een individu uit onbegrip met de bestaande normen en waarden geen behoefte heeft deze culturele normen en waarden aan te nemen en zich uitsluit van de vereniging, spreken Elling en De Knop van zelfuitsluiting.

Daarbij kan volgens Buchanan afgevraagd worden of sporters en bestuurders zich verbonden voelen met de normen en waarden die gelden binnen de vereniging.<sup>97</sup> Deze normen en waarden hoeven niet direct overeen te komen met de individuele waarden en normen, maar men dient zich wel aan te kunnen passen. Aanpassing speelt, naast andere sociaalmorele aspecten als tolerantie, respect, gelijke kansen en pluriformiteit een belangrijke rol. Er is nog altijd een elitaire beeldvorming over golf doordat voornamelijk sociaal hogere klasse deelnemen aan deze sport. Volgens Elling en Claringbould zijn niet alleen motivationele aspecten, fysieke aspecten en structurele belemmeringen (bijvoorbeeld informatie, tijd, afstand en bereikbaarheid van vereniging) van belang, maar is ook beeldvorming een van de belangrijkste belemmeringen of stimulansen voor deelname aan bepaalde sporten.<sup>98</sup> Daarbij volgen zij de distinctietheorie van Bourdieu.

Sociaalmorele beweegredenen vormen een belangrijke motivatie om regelmatig naar de vereniging terug te keren. Volgens het symbolisch interactionisme impliceert interactie dat mensen zich in andere mensen verplaatsen (rolaanname).<sup>99</sup> Mensen houden daarbij rekening met elkaar, met de betekenis die zij aan elkaars handelen toekennen en stemmen het gedrag hierop af. Daardoor maak je door middel van het handelen duidelijk dat je aan een bepaalde handeling betekenis toedicht. Om tot een groep te behoren moeten sporters gedrag produceren dat acceptabel is voor de groep, anders zal men worden uitgesloten. De mogelijkheid zich te conformeren aan de groepscultuur is dan ook een belangrijke factor bij de uiteindelijke binding met de groep en vereniging. Wanneer men zich te veel dient aan te passen, zal een sporter of bestuurder zich minder prettig en minder geaccepteerd voelen binnen de vereniging. De vereniging kan een gunstig sociaal klimaat creëren, waardoor deze aanpassing wordt versneld. Communicatie, respect, democratie en tolerantie spelen bij dit beleid een belangrijke rol.

De invloed van het gedrag, de regels en de procedures op deze zogenoemde *rolaanname* van mensen is daarbij van belang. Mensen moeten zich kunnen verplaatsen in het gedrag van andere mensen. Het gedrag van mensen en de regels en procedures die zij voorschrijven bepalen of mensen zich afkeren van een vereniging of zich aanpassen aan de normen en waarden binnen de vereniging. Dit zorgt voor een sterke dan wel minder sterke binding met de vereniging.

Hoe belangrijker de rationele, sociaal affectieve en sociaalmorele aspecten zijn voor een sporter en/of bestuurders, hoe eerder de sporter en/of bestuurder zich gebonden zal voelen aan de vereniging. Sociale binding met een vereniging wordt bepaald door rationele redenen, het aantal en de waarde van vriendschappen en de aanpassing aan

---

<sup>96</sup> Elling & De Knop, 1998: p. 27

<sup>97</sup> Buchanan, 1985: p. 402-407

<sup>98</sup> Elling & Claringbould, in Kunnen & Van Bottenburg, 2004

<sup>99</sup> De Knop & Hoyng, 1998: p. 106

de groepscultuur. Wanneer mensen niet de beschikbare vaardigheden bezitten om zich aan te passen, weinig rationele redenen hebben en weinig sociaal contact binnen de vereniging hebben, zullen zij weinig sociale binding met de vereniging creëren. De sporter moet eerst sociale relaties opdoen en zich conformeren aan de groepscultuur binnen de vereniging, alvorens men zich betrokken kan gaan voelen bij een vereniging. Belangrijk daarbij is de wederzijdse beïnvloeding van elkaar: het proces van sociale binding dient door zowel de vereniging alsook haar leden ondersteund te worden om de betrokkenheid tussen leden en de vereniging te creëren.

### **3.3. De aanbodzijde: de invloed vanuit de vereniging**

Wanneer de maatschappelijke ontwikkelingen in ogenschouw worden genomen, kan geconcludeerd worden dat het voor een vereniging in vergelijking met vroeger veel moeilijker is geworden sporters voor haar vereniging te winnen en te behouden. De sporter is niet alleen veeleisender geworden, maar heeft bovendien een breed “sportpakket” waaruit gekozen kan worden. Door de waardeverschuiving van eco- naar egosport is het lid zijn bij een vereniging geen voorwaarde meer om te kunnen sporten en vindt er een afname in bereidheid plaats om vrijwilligerswerk te verrichten. Om deze ontwikkelingen een halt toe te roepen dient een vereniging de individuele sporter dan ook meer en meer te bedienen naar haar/zijn wensen om deze aan de vereniging te binden. Daarbij moet de vereniging oog hebben voor de rationele, sociaalaffectieve en sociaalmorele dimensies welke in de vorige paragraaf zijn besproken.

Voor een vereniging is het niet eenvoudig om invloed uit te oefenen op rationele keuzes van individuen. De afstand naar de vereniging of het feit dat de sporter voldoende wil sporten omdat hij het zonde vindt van zijn betaalde lidmaatschap, kunnen eenvoudig weg niet door de vereniging worden beïnvloed. De vereniging kan echter wel zorgen voor een aantrekkelijke accommodatie, de creatie van goede voorzieningen en kan voldoen aan de eisen en verwachtingen van de individuele sporter.

Op de sociaalaffectieve dimensie heeft de vereniging meer invloed. Het bestuur van een vereniging dient oog te hebben voor de sociale binding of de sociale interactie tussen haar leden. Zoals al eerder is aangegeven zal door de ontwikkeling van een goed contact tussen leden sociale binding worden gecreëerd. De vereniging kan dit contact ontwikkelen en bevorderen door het organiseren van toernooien en gezellige activiteiten, het meedoen aan competitie en het aanstellen van commissies zodat haar leden met elkaar in contact komen.

Ten aanzien van de sociaalmorele dimensie kan het bestuur op een aantal manieren invloed uitoefenen op de bevordering van een gunstig sociaal klimaat binnen de vereniging. Allereerst dient het bestuur zich moreel te legitimeren in termen van gelijke rechten, gelijke verdeling, gelijke waardering en gelijke behandeling.<sup>100</sup> De sporter moet zich prettig voelen binnen de cultuur van de club, zich een geaccepteerd lid voelen en het gevoel hebben invloed te kunnen uitoefenen. Als tweede dient het bestuur van een vereniging oog te hebben voor de sociale integratie, de sociale kwaliteit, de cultuur en voorzieningen binnen de vereniging. Hiertoe behoren een

---

<sup>100</sup> Elling & Claringbould, in: Kunnen & Van Bottenburg, 2004

goede relatie met de trainer, een goed sociomoreel klimaat van een vereniging en een sterke oriëntatie op fair play welke een gunstige invloed op de sociale integratie van sporters in termen van minder anti- en meer prosociaal gedrag.<sup>101</sup> Wanneer de leden zich minder anti- en meer prosociaal gedragen en sporters zich beter conformeren aan de geldende normen en waarden binnen de vereniging zullen meer sporters zich op hun gemak voelen. Dirks e.a. tonen door middel van groepsdiscussies aan dat het sociomorele klimaat van een sportclub te maken heeft met de volgende factoren: kwaliteit van communicatie tussen clubleden, het wederzijdse respect wat ervaren wordt, de aandacht die leden voor elkaar hebben, de mate waarin sociale steun geboden wordt, ervaringen worden gedeeld en participatiemogelijkheden worden gecreëerd en benut.<sup>102</sup> Ook kan het zo zijn dat juist door de gangbare normen en waarden bepaalde groepen worden uitgesloten waardoor de binding met de aanwezige leden wordt versterkt. De normen en waarden leiden tot een sterke vorm van groepsidentificatie waardoor er een verhoging komt van “ingroup”-solidariteit.<sup>103</sup>

Sociale binding is een belangrijk middel voor de vereniging om sporters voor de vereniging te behouden. Toch is er een afnemende tendens van binding te ontdekken in de verenigingswereld. Een belangrijk gevolg van de afbrokkeling van sociale binding bij verenigingen is de verminderde bereidheid van leden om zich vrijwillig voor de vereniging in te zetten. Het wordt steeds moeilijker voor verenigingen om scheidsrechters, trainers, barmensen en bestuursleden te vinden die op vrijwillige basis taken willen verrichten. Wanneer een sportvereniging aandacht aan de rationele, sociaal-affectieve en sociaal-morele dimensies van sociale binding besteedt, kan dit de sociale binding tussen haar leden en de vereniging versterken, met een grotere bereidheid om vrijwilligerswerk te verrichten en een lager uitschrijvingpercentage tot gevolg.

### **3.4. Onderzoeksvragen, hypothesen en onderzoeksmodel**

Naar aanleiding van deze theorie kan een aantal centrale onderzoeksvragen gesteld worden. Aan de hand van een aantal hypothesen zullen deze onderzoeksvragen worden getoetst. Door het beantwoorden van de onderzoeksvragen en de hypothesen zal de probleemstelling, zoals beschreven in hoofdstuk 1, beantwoord kunnen worden. De eerste onderzoeksvraag luidt:

#### **Onderzoeksvraag 1: Wat is de dominante sociale klasse van de mensen die lid zijn van de vereniging?**

Sociale klasse beïnvloedt de motieven en keuzepatronen van sporters. De opleiding en het inkomen van een individu bepalen individuele gedachten over en voorkeuren voor een sport. Door het beoefenen van een sport identificeert een sporter zich met groepen waartoe hij wil behoren en distantieert hij zich van groepen waartoe hij niet wil behoren. Mensen gebruiken hun consumptiepakket als een soort visitekaartje. Weliswaar gaat de keuze ongemerkt, maar de smaak die zij vertonen weerspiegelt de maatschappelijke positie die zij innemen. De opleiding en het inkomen bepalen individuele gedachten over en voorkeuren voor een sport. Keuzepatronen worden

---

<sup>101</sup> Dirks e.a., 2003: p.77-79

<sup>102</sup> Dirks e.a., 2003: p. 77-79

<sup>103</sup> De Knop & Hoyng, 1998: p. 136

daardoor gevormd. Bij golf zal dit ook het geval zijn. Verwacht wordt dat regelmatige golfers (1 of meer keer in de week) hoog opgeleid (HBO/WO) zullen zijn en een hoog inkomen (> 4000 euro) zullen hebben. Dit leidt tot de eerste hypothese:

**Hypothese 1:** *Regelmatige golfers en leden die langer lid zijn, zijn hoger opgeleid en hebben een hoger inkomen dan golfers die minder regelmatig golfen of korter lid zijn.*

De tweede en derde onderzoeksvraag luiden als volgt:

**Onderzoeksvraag 2: Welke rationele, sociaal affectieve en/of sociaal morele aspecten van sociale binding ervaren leden binnen de vereniging en zijn er verschillen per sociale klasse?**

**Onderzoeksvraag 3: Zijn er binnen de vereniging in- en uitsluitingsmechanismen gerelateerd aan sociale klasse die van invloed zijn op de sociale binding binnen de vereniging?**

In dit onderzoek zullen de rationele, sociaal affectieve en sociaal morele aspecten van sociale binding die leden en bestuurders ervaren worden onderzocht. Daarbij is van belang of bij de vereniging ook eventuele in- en uitsluitingsmechanismen gerelateerd zijn aan sociale binding. Leden uit de hogere sociale klassen zullen andere aspecten van belang achten bij de beoefening van golf dan de leden uit de lagere sociale klassen. Golf wordt nog vaak gezien als een elitaire sport, waardoor golf nog altijd voornamelijk mensen trekt met een hoge opleiding en een hoog inkomen. Deze gedachte vormt een extra drempel voor de lagere klasse, terwijl het juist een stimulans vormt voor de hogere klasse. Tevens hechten mensen die zich opwaarts willen mobiliseren (lower-uppers) aan andere aspecten een groot belang dan de mensen die reeds al geruime tijd tot de sociaal hoge klasse behoren (upper-uppers).

In dit onderzoek wordt verondersteld dat sociale klasse via de individuele motieven en keuzepatronen invloed heeft op de rationele, sociaal affectieve en sociaal morele dimensie van sociale binding en hiernaast ook invloed heeft op het verenigingsbeleid van de vereniging.

Doordat het merendeel van de golfers afkomstig is uit de hogere sociale klasse, wordt verwacht dat leden veel belang hechten aan de esthetische en sociale functie van het lidmaatschap. Leden zullen sociaal affectieve en sociaal morele aspecten binnen de vereniging belangrijk vinden. Sociale contacten zullen voor hen een belangrijke reden zijn om golf te beoefenen. Vriendschappen zullen bij de vereniging in stand worden gehouden en nieuwe vriendschappen zullen worden gevormd. Wanneer sporters meer belang hechten aan vriendschappen en sociaal contact zullen zij regelmatig in het clubhuis napraten na de gebruikelijke ronde golf en zullen zij regelmatig bij de vereniging te vinden zijn zonder dat zij gaan golfen. Dit zal de sociale betrokkenheid bij de vereniging en haar leden bevorderen. Dit leidt tot de tweede hypothese:

**Hypothese 2:** *Leden uit de sociale hoge klasse onderhouden meer sociale contacten met andere sporters en hebben meer vriendschappen bij de vereniging dan leden afkomstig uit de lage sociale klasse.*

Daarnaast vinden leden uit de sociale hoge klasse de esthetische aspecten vermoedelijk van groter belang dan de leden uit de lage sociale klasse. De hogere sociale klasse bezit voldoende financiële en culturele middelen om te kunnen voldoen aan de normen en waarden binnen de vereniging. De hogere klasse zal zich snel op het gemak voelen binnen de vereniging en zich kunnen vinden in het sociale klimaat van de vereniging en een thuisgevoel krijgen. Zij zullen meer belang hechten aan de sociaalmorele waarden bij de vereniging. Zij zullen zich Rozensteiner gaan voelen. Door deze normen en waarden binnen de vereniging te behouden zal er een sterke sociale betrokkenheid bij de vereniging worden gecreëerd. Dit leidt tot de derde hypothese:

**Hypothese 3:** *Leden uit de sociaal hoge klasse zullen zich meer Rozensteiner voelen en zich meer thuisvoelen en gerespecteerd voelen dan de leden uit de sociaal lage klasse.*

Leden afkomstig uit de hogere sociale klassen zullen meer tijd hebben om aan golf te besteden. Wanneer men de arbeidspositie van de hogere klasse bekijkt, zullen zij grotendeels managementposities bekleden. Er valt daarom te verwachten dat zij zelfs tijdens het werk in contact komen met golf. De netwerkfunctie van het golfen is van groot belang, waardoor managers regelmatig met klanten een dag gaan golfen om zo een netwerk op te bouwen of contracten af te sluiten. Ook zal geld en afstand een minder grote rol spelen bij het beoefenen van golf: de hogere sociale klasse zal meer geld te besteden hebben en minder problemen hebben om de afstand te overbruggen (door het autobezit). De sport zelf en de daarbij behorende prestaties zullen niet centraal staan bij de keuze voor de golfsport. Het zal daardoor dan ook geen bindende factor zijn met een golfvereniging. Deze veronderstellingen leiden tot de vierde hypothese:

**Hypothese 4:** *Voor de sociale binding met een golfvereniging zijn rationele factoren minder van belang dan sociaalaffectieve en sociaalmorele factoren.*

Ter controle van de invloed van sociale klasse, dient ook rekening gehouden te worden met andere individuele kenmerken zoals leeftijd, geslacht, etniciteit, fysieke gesteldheid, huishoudsituatie en arbeidssituatie van sporters. Deze variabelen zullen minder uitsluitend zijn dan sociale klasse. Leden die jong of oud, man of vrouw, allochtoon of autochtoon zijn zullen evenveel mogelijkheden krijgen om, eenmaal aanwezig binnen de vereniging, zich tussen de leden te bewegen. In dit onderzoek wordt ervan uitgegaan dat de sociale klasse van leden de belangrijkste variabele is om verschillen in sociale binding met een golfvereniging te verklaren. Dit leidt tot de vijfde hypothese:

**Hypothese 5:** *De sociale klasse van leden heeft meer invloed op de vorm van binding met de vereniging dan andere individuele achtergrondkenmerken zoals leeftijd, geslacht, etniciteit, fysieke gesteldheid, huishoudsituatie en arbeidssituatie.*

Vermoedelijk zijn leden die langer lid zijn, vaker naar de vereniging komen (om te golfen of om andere redenen) en vaker vrijwilligerswerk doen, sterker gebonden aan de vereniging dan leden die kortere tijd lid zijn, minder vaak naar de vereniging komen en geen of weinig vrijwilligerswerk verrichten. Enerzijds zullen leden die een sterke betrokkenheid hebben met de vereniging eerder bereid zijn vrijwilligerswerk te doen en

zullen zij vaker naar de vereniging komen. Anderzijds zullen leden die vaak naar de vereniging komen, zich inzetten voor de vereniging en langer lid zijn eerder een sterkere verbondenheid met de vereniging gaan voelen. Deze veronderstellingen leidt tot de volgende hypothese:

**Hypothese 6:** *Leden die langer lid zijn, een hogere bezoekfrequentie hebben, vaker de club bezoeken zonder te golfen en vaker vrijwilligerswerk verrichten zijn meer gebonden aan de vereniging dan de leden die op deze variabelen lager scoren.*

De vierde en vijfde onderzoeksvraag luiden als volgt:

**Onderzoeksvraag 4: Zet de vereniging zich actief in voor het bevorderen van rationele, sociaal affectieve en/of sociaal morele aspecten van sociale binding?**

**Onderzoeksvraag 5: Met welk beleid zou de vereniging een bijdrage kunnen leveren aan de toename van sociale binding van de sporters zodat de betrokkenheid bij de vereniging wordt bevorderd?**

Het beleid van een vereniging bepaalt niet alleen sociale binding met een vereniging, in dit onderzoek wordt ook verondersteld dat sociale klasse invloed heeft op het beleid van de vereniging. Het bestuur zal proberen het beleid af te stemmen naar normen, waarden en gewoonten die de meerderheid van de vereniging onderschrijft. De hypothesen over het verenigingsbeleid zullen minder toetsend zijn maar door middel van kwalitatief onderzoek zal gepoogd worden deze op een goede manier te beantwoorden.

Het verenigingsbeleid zal zich richten op de hogere sociale klasse en dat uit zich in specifieke doelstellingen en een verticale structuur. Dit zal binnen de club geïnstitutionaliseerd zijn en het zal als gewoon worden ervaren. Binnen de hogere sociale klasse zal een groot deel hoog opgeleid zijn. Het beleid zal zich dan ook moeten richten op een grote inspraak van haar leden, aangezien hoger opgeleiden meer inspraak wensen en veeleisender zijn. Daarnaast wordt verwacht dat een specifiek aannamebeleid de “elite”-cultuur van de club in stand zal houden. Dit leidt tot de volgende hypothesen:

**Hypothese 7:** *Binnen de vereniging bestaan (ongeschreven) clubregels en etiquette, die aan sociale klasse zijn gerelateerd en bijdragen aan de sociaal morele binding met de vereniging.*

**Hypothese 8:** *Leden uit de hoge sociale klasse maken meer gebruik van de door het bestuur aangeboden ruime (formele en informele) inspraakmogelijkheden wat bijdraagt aan de sociaal morele binding met de vereniging dan leden uit de lage sociale klasse.*

Het verenigingsbeleid kan invloed hebben op de drie dimensies van sociale binding. De vereniging kan investeren in de accommodatie, kan proberen bepaalde groepen van mensen met elkaar in contact te brengen of een bepaalde cultuur uitdragen binnen de vereniging. Daardoor wordt het voor golfers aantrekkelijker om terug te keren bij de vereniging.



De vereniging kan investeren in haar accommodatie zodat de golfbaan meer uitdagingen biedt waardoor de golfvereniging aantrekkelijker wordt. Ook kunnen er toernooien, competities en andere activiteiten worden georganiseerd zodat bepaalde groepen mensen met elkaar in contact komen. Ten slotte kan door de aankleding van het clubhuis en bepaalde gedragsregels (bv. een dresscode) een cultuur in stand gehouden worden. Door een actief verenigingsbeleid zal sociale binding worden bevorderd. Dit zijn vragen die leiden tot de laatste hypothese:

**Hypothese 9:** *Door investeringen in de accommodatie, de aankleding van het clubhuis, het opstellen van bepaalde gedragsregels, het organiseren van toernooien, competities en andere activiteiten probeert de vereniging sociale binding met de vereniging te vergroten.*

Naar aanleiding van deze hypothesen is onderzoek gedaan zodat er uitspraken gedaan kunnen worden over belangrijke aspecten van sociale binding op de golfvereniging. De vraag die daarbij centraal staat is of sociale klasse sterk van invloed is op sociale binding van golfers of dat andere individuele kenmerken eveneens een (grote) rol spelen.

### 3.5. Conclusie

Sociale binding is het aangaan van sociale relaties en het aanpassen van een individu binnen een organisatie of groep. Het is een langdurige uitwisselingsrelatie waarbij eenmalige contacten niet voldoende zijn en waarbij een proces doorlopen dient te worden. In dit onderzoek worden drie dimensies van sociale binding onderscheiden: de rationele dimensie, de sociaalaffectieve dimensie en de sociaalmorele dimensie. De vereniging heeft de mogelijkheid deze dimensies te beïnvloeden door het uitvoeren van een specifiek beleid.

Bij de rationele dimensie van sociale binding staan de intrinsieke waarden van de sport centraal. De sporter voelt zich verbonden aan de sport en probeert zijn sport uit te oefenen door het gebruik van zo weinig mogelijk inspanningen (geld, tijd en fysiek) in ruil voor een maximale “opbrengst”. Beperkende en stimulerende hulpmiddelen bepalen de binding met een sport. Voorbeelden hiervan zijn het bezit van een auto om naar een vereniging te komen, de kwaliteit van trainers, de kwaliteit van de accommodatie en het bezitten van voldoende financiële middelen.

Bij de sociaalaffectieve dimensie staan sociale banden met medesporters centraal. Sociaal contact is voor veel mensen een belangrijke reden om bij een vereniging lid te worden. Deze sociale contacten kunnen ertoe bijdragen dat mensen zich gaan binden aan een vereniging of sport. Het bijhouden van vriendschappen, het leren kennen van nieuwe mensen, het bijhouden van zakelijke relaties en gezelschap van andere mensen behoren hiertoe.

Ten slotte is de sociaalmorele dimensie van sociale binding besproken. Een cultuur van een vereniging, de overeenkomsten over bepaalde normen en waarden, regels en instituties kunnen ertoe bijdragen dat mensen zich gaan binden met een vereniging. Tot de sociaalmorele dimensie behoren (on)geschreven gedragsregels, etiquette, een dresscode en specifieke communicatievaardigheden.

De tot nu toe besproken theorie leidt tot het onderstaande onderzoeksmodel, dat gebruikt zal worden bij het analyseren van de resultaten uit het onderzoek. Omdat de variabelen “zoektocht naar stimulerende ervaringen, status en identiteit” en “instituties” niet empirisch worden onderzocht, zijn deze met stippellijnen aangegeven. Er wordt in de analyse slechts gekeken naar de bivariate associaties tussen de overige variabelen (sociale klasse, individuele kenmerken, verenigingsbeleid als onafhankelijke variabelen, met de afhankelijke variabele sociale binding).

**Tabel 3.1. Onderzoeksmodel**

*Error! Objects cannot be created from editing field codes.*

## HOOFDSTUK 4 ONDERZOEKSOPZET

*Voor de verzameling van gegevens is gebruik gemaakt van verschillende methoden van onderzoek, te weten literatuurstudie, kwalitatief onderzoek door middel van interviews en intensieve observaties, en kwantitatief onderzoek door middel van een schriftelijke enquête. In dit onderzoek staan de feitelijke ervaringen over sociale binding van sporters binnen golfverenigingen centraal.*

### 4.1. Methoden van onderzoek

Om de centrale vraagstelling te beantwoorden kon niet worden volstaan met één methode van onderzoek. Daarom werd in dit onderzoek gebruik gemaakt van triangulatie. De verschijnselen werden met verschillende methoden gemeten en de resultaten zijn onderling vergeleken.<sup>104</sup> Het gebruik van verschillende meetmethoden vergrootte de betrouwbaarheid en meetbaarheid van het onderzoek. Voor dit onderzoek betekende dit dat voor het toetsen van de hypothesen gebruik werd gemaakt van zowel kwalitatief onderzoek als kwantitatief onderzoek.

#### 4.1.1. Kwalitatief onderzoek

Allereerst is gebruik gemaakt van kwalitatieve methoden van onderzoek. Dit kwalitatieve onderzoek bestond uit gesprekken met sporters, een bestuurslid en de uitbater van het clubhuis van golfvereniging Rozenstein. Dit type onderzoek is gehanteerd om inzicht te verkrijgen in de specifieke ervaringen van de ondervraagden t.a.v. sociale binding.<sup>105</sup> Door deze specifieke ervaringen in kaart te brengen kwamen regelmatigheden aan het licht welke bij de vraagstellingen van de enquêtes gebruikt konden worden. De reden waarom gekozen is voor interviews is het feit dat aan het individueel handelen zowel het zelfbeeld dat een individu van zichzelf heeft van belang is als het beeld dat anderen van het handelen hebben. Belangrijk was om niet alleen het zelfbeeld van het individu in kaart te brengen (waarvoor de enquête gebruikt zal worden), maar ook achterliggende motieven van sportbeoefening te doorgronden.

In deze interviews stonden de ervaringen van deze personen t.a.v. sociale binding binnen de vereniging centraal. De aandachtspunten die centraal stonden bij deze interviews gaven een aantal belangrijke sleutelconcepten bij de vraagstellingen weer<sup>106</sup>:

- Sporttijden: frequentie, regelmaat, duur;
- Motivatie sportdeelname: rationele, sociaal-affectieve of sociaal culturele factoren;
- Ervaringen met sociale contacten;
- Problemen bij het proces van sociale binding: opdoen contacten, in- en uitsluitingsmechanismen;
- Actieve betrokkenheid bij vereniging: vrijwilligerswerk;

---

<sup>104</sup> Yin, 2003: p. 97

<sup>105</sup> Voor het onderzoek zijn vier sporters, de pachter van het clubhuis en een bestuurslid geïnterviewd. Voor de interviewopzet: zie bijlage 2, 3 en 4.

<sup>106</sup> Zie voor de gesprekspunten van de interviews bijlagen III, IV en V.

- Ervaring sociale klasse binnen de vereniging.

De interviews zijn opgenomen en vervolgens uitgeschreven. Aan de hand van deze uitgeschreven interviews konden belangrijke citaten worden gecodeerd. Met de “codes” konden aparte, los van elkaar staande profielen gecreëerd worden waardoor belangrijke aspecten van het individuele sportgedrag binnen de sportvereniging werden ontdekt. Hoe vaker een bepaalde code voorkwam, hoe vaker een bepaald keuzeprofiel van leden aan het licht kwam. Waren het rationele, sociaalaffectieve of sociaalmorele aspecten die van belang zijn bij de keuze voor de golfvereniging of gaf het verenigingslid aan dat het om een combinatie van factoren ging?

Tevens is gebruik gemaakt van enkele intensieve observaties. Deze zijn gebruikt om zo nodig de uitkomsten van de interviews te bekrachtigen of te weerleggen. Ervaringen worden immers niet door iedereen gelijk beleefd, waardoor enige nuancering op zijn plaats is. Belangrijk daarbij is om in ogenschouw te houden dat dit slechts om een subjectieve beeldvorming gaat. Voorzichtigheid bij het gebruik van intensieve observaties in de analyse is dan ook geboden. De observaties hebben zes dagdelen plaatsgevonden, waarvan twee in de ochtend, twee in de middag en twee in de avond. Opvallende gedragingen zijn op schrift vastgelegd en zijn zo nodig gebruikt bij de uitwerking van de interviews.

#### 4.1.2. Kwantitatief onderzoek

In de tweede fase van het onderzoek werd een schriftelijke enquête afgenomen. Met behulp van dit kwantitatieve onderzoek werd inzicht verkregen in de mate van binding van leden met de vereniging. Door een schriftelijke vragenlijst te gebruiken werd geprobeerd de gewenste hoeveelheid gegevens te verzamelen. Het voordeel van deze methode is dat een groot aantal leden op een eenvoudige manier bereikt worden.

In deze vragenlijst was sociale binding de afhankelijke variabele waarvan een drietal dimensies werden onderscheiden<sup>107</sup>:

1. Rationele dimensie. In het eerste deel van de vragenlijst werd naar rationele aspecten gevraagd. Hiertoe behoorden vragen over het sportgedrag van de leden. De frequentie, regelmaat en duur stonden daarbij centraal en leden werden gevraagd naar de inspanningen (qua afstand, geld etc.) die zij moesten doen bij het lidmaatschap van de vereniging.
2. Sociaalaffectieve dimensie. In het tweede deel werd gevraagd naar de sociale contacten die leden onderling hebben. Hiertoe behoorden niet alleen vragen over sociale contacten bij de vereniging, maar ook sociale contacten die leden met elkaar buiten de vereniging hebben.
3. Sociaalmorele dimensie. In het derde deel werd gevraagd naar de cultuur binnen de vereniging. Hiertoe behoorden vragen over geldende etiquette, omgangsvormen, gespreksonderwerpen en regels die gelden binnen de vereniging.

---

<sup>107</sup> Zie voor de gehele enquête: bijlage VI

Na de ontvangst van de ingevulde vragenlijsten zijn door gebruik van het statistische programma SPSS gegevens over sociale klasse gebruikt om sociale binding te verklaren. Aan de hand van de uitkomsten zijn kruistabellen gemaakt zodat verschillen in sociale klasse ten aanzien van andere variabelen in tabelvorm gebracht konden worden. Tevens heeft een regressie-analyse plaatsgevonden waarbij de rationele, de sociaal-affectieve en de sociaal-morele dimensie centraal stonden in relatie met sociale binding. Wanneer sociale klasse van groot belang is bij een golfvereniging zou een hoge correlatie gevonden worden tussen sociale klasse en de sociale binding met de vereniging.

## 4.2. Selectie van respondenten

Nu de typen van onderzoek in kaart zijn gebracht, zal aandacht worden besteed aan de groep respondenten bij wie het onderzoek is gedaan.

### *Interviews*

Er zijn vier interviews afgenomen met leden van de vereniging, een interview met een bestuurslid van de vereniging en een interview met de uitbater van het clubhuis. Alle interviews werden in een aparte ruimte in het clubhuis afgenomen. Voor de interviews met leden zijn willekeurige aanwezigen gekozen die op vrijwillige basis participeerden in het onderzoek. Voorwaarden voor selectie was dat de respondenten 18 jaar of ouder waren en gedurende een langere periode verenigingslid of bij de vereniging werkzaam waren. Om te voorkomen dat personen niet meededen omdat zij schrokken van "sociale binding in relatie met sociale klasse", is er aan de respondenten verteld dat het een onderzoek betrof over sociale binding bij sportverenigingen. Drie van de leden waren man (respectievelijk 32, 65 en 68 jaar oud) en één van de ondervraagde leden was een vrouw (70 jaar oud). De geïnterviewde uit het bestuur diende minimaal één jaar in het bestuur te zitten en gedurende een langere tijd lid te zijn van de vereniging. De geïnterviewde uit het bestuur betrof een vrouw (63 jaar oud), de uitbater was een man van 43 jaar oud.

### *Intensieve observatie*

Zes dagdelen werd geprobeerd om omgangsvormen en karakteristieken te ontdekken welke niet zijn aangegeven bij de interviews en/of enquêtes. Zo werd een beeld verkregen van de mogelijke oorzaken die niet door de respondenten werden ontdekt of ervaren, maar die wel van invloed konden zijn op de sociale binding van leden binnen de vereniging.

### *Vragenlijst*

Aangezien het kwalitatieve onderzoek niet voldoende representatief was, is ook een enquête uitgeschreven om de relatie tussen sociale klasse en sociale binding te toetsen. De enquêtes zijn in het clubhuis verspreid en konden in het clubhuis of eventueel thuis ingevuld worden. Van de 250 enquêtes die in het clubhuis uitgedeeld zijn, zijn 192 ingevuld aan de bar afgegeven. Naast enkele inleidende vragen is voornamelijk gevraagd naar de rationele, sociaal-affectieve en sociaal-morele dimensie van sociale binding.

### 4.3. Representativiteit van de steekproef

Het was, gezien de kosten die dit met zich mee zou brengen, niet mogelijk om alle leden van de vereniging te ondervragen. Uit budgettaire overwegingen zijn de enquêtes uitgedeeld in het clubhuis van de vereniging (in de maanden februari en maart). Dit zijn rustige maanden waarin actieve golfers, welke waarschijnlijk een sterke binding hebben met de golfvereniging, wellicht de overhand hebben. Leden die gedurende deze periode niet in het clubhuis kwamen, konden dan ook niet deelnemen aan de enquête. Dit blijkt uit het beperkt aantal ondervraagde leden dat één keer of minder per maand naar de vereniging komt.<sup>108</sup> Het zullen dan ook veelal trouwe leden zijn geweest die de enquête hebben ingevuld. Deze gedachte wordt versterkt door de aanname dat de leden met een sterke sociale betrokkenheid bij de vereniging meer genegen zijn de enquête in te vullen dan mensen die minder zijn betrokken bij de vereniging.

#### 4.3.1. Interne validiteit

De vermoedelijke bias naar trouwe leden toe heeft invloed op de representativiteit van de steekproef. De interne validiteit wordt daardoor bedreigd: het ondervragen van een kleine groep is niet altijd van veel waarde. Om uitspraken te mogen doen over alle leden is het van belang om inzicht te krijgen voor wie de uitkomsten van de steekproef gelden. De respondenten die ondervraagd zijn kunnen immers ook representatief zijn voor het gehele leden bestand. Het is daarom van belang zich af te vragen voor wie de uitkomsten uit dit onderzoek gelden.

Representativiteit kan getoetst worden door een vergelijking te maken in relevante variabelen tussen de respondenten uit de steekproef en de gehele populatie. In dit onderzoek is het echter niet mogelijk de belangrijkste variabele, sociale klasse, te vergelijken met de populatie in zijn geheel. Informatie over de sociale afkomst is immers bij de vereniging niet bekend. Hoewel de representativiteit niet kan worden gegarandeerd, kunnen andere variabelen (geslacht en leeftijd) wel worden vergeleken tussen de respondenten en het totaal aantal leden.

Wanneer het aantal mannen en vrouwen onder de respondenten wordt vergeleken met het aantal mannen en vrouwen dat lid is van de vereniging, blijkt dat de respondenten in de steekproef (bijna) niet afwijken van de leden van de golfvereniging als geheel.<sup>109</sup> De oververtegenwoordiging van het aantal mannen onder de respondenten valt te verklaren door de verhouding man/vrouw binnen de vereniging. Er zijn 607 mannen lid van de vereniging (57%), terwijl er 465 vrouwen lid zijn (43%). Binnen de steekproef was 59% man en 41% vrouw.

De leeftijdsopbouw onder de respondenten wijkt echter wel af van de leeftijdsopbouw van de vereniging. De opvallend hoge leeftijd van de respondenten (gemiddeld 65 jaar) valt wel te verklaren doordat de gemiddelde leeftijd van de verenigingsleden 63 jaar bedraagt.<sup>110</sup> Wel is een groot verschil te ontdekken wanneer het percentage respondenten van 56 jaar of ouder wordt vergeleken met het percentage leden van 56

---

<sup>108</sup> Zie bijlage II

<sup>109</sup> Zie bijlage I

<sup>110</sup> Zie bijlage I

jaar of ouder. Hoewel 86% van de ondervraagde leden aangeeft boven de 56 te zijn, ligt het percentage leden dat boven de 56 jaar is slechts op 58%. De steekproef kent dus een ondervertegenwoordiging van jongere mensen. De interne validiteit is dan ook niet sterk.

#### **4.3.2. Externe validiteit**

Daarnaast is het van belang te bekijken in welke mate de resultaten van dit onderzoek kunnen worden gegeneraliseerd naar andere golfverenigingen (externe validiteit). De verenigingsleden moeten dan niet teveel van alle golfers in Nederland afwijken. Daarvoor is een vergelijking nodig tussen verenigingsleden en golfers van de Nederlandse golffederatie.

Wanneer de gegevens van de respondenten worden vergeleken met het totaal aantal Nederlandse golfers van verenigingen, dan is duidelijk dat er 1,8 keer zoveel mannen aan golf doen dan vrouwen.<sup>111</sup> Golfvereniging Rozenstein heeft relatief gezien minder mannen die lid zijn van de vereniging dan bij andere Nederlandse golfverenigingen (slechts 1,3 keer zoveel mannen). Ook het aantal ouderen in de golfsport is groter dan het aantal jongeren bij Nederlandse golfverenigingen, echter niet zo opvallend als de leden van Rozenstein. Het zijn voornamelijk mensen tussen de 46 en 65 die het ten opzichte van het totaal aantal NGF-leden tussen de 46 en 65 jaar laten afweten.<sup>112</sup> Het is van groot belang dit gebrek aan externe validiteit in ogenschouw te nemen bij de interpretatie van de resultaten. Golfvereniging Rozenstein is blijkens deze gegevens niet representatief voor andere golfverenigingen. Mogelijk is Rozenstein wel representatief voor een bepaald type vereniging (bijvoorbeeld een traditionele vereniging). Daar zijn echter geen gegevens, ter vergelijking, over bekend.

De afwijking heeft invloed op de resultaten van de gehouden enquête. Ten eerste heeft het invloed op de sportdeelname. Vrouwen en ouderen besteden minder tijd aan sport dan mannen en jonge mensen. Voornamelijk het hoge percentage ouderen kan ertoe leiden dat rationele factoren voor sociale binding van groot belang worden geacht dan op andere golfverenigingen. Voor hen is het belangrijk dat zij een auto ter beschikking hebben en de accommodatie voldoende faciliteiten bezit. Ook hechten zij wellicht meer waarde aan de geldende omgangsnormen binnen de vereniging, waardoor de sociaalmorele binding met de vereniging ook sterker is.

#### **4.3.3. Keuze voor de vereniging**

Bij de keuze voor een golfvereniging is een selectie gemaakt van de grotere golfverenigingen in de omgeving van Den Haag. De keuze voor deze golfvereniging is gevallen door de stabiliteit van de vereniging. Het betreft één van de grotere golfverenigingen in de regio Den Haag en kent weinig verloop in haar leden. Voor dit onderzoek is dat van belang omdat zo de achterliggende redenen van sociale binding goed kunnen worden onderzocht.

---

<sup>111</sup> SCP, 2003: p. 236

<sup>112</sup> Zie bijlage I

#### **4.4. Kanttekeningen bij het onderzoek**

Bij dit onderzoek dienen een aantal kanttekeningen geplaatst te worden. Ten eerste is de verdeling in de drie verschillende categorieën van sociale klasse niet bevorderlijk voor het vinden van significante verschillen tussen de groepen. Het aantal respondenten in de lage sociale klasse is lager dan de hoge en topklasse (65 top, 65 hoog, 35 laag). De groep hoge en topklasse sporters drukt een zwaar stempel op de totale groep van respondenten, met als gevolg dat het verschil in gedrag tussen beide groepen erg groot moet zijn, wil het een significant resultaat tonen. Als tegenargument kan gebruikt worden dat leden van golfverenigingen gelet op de sociale klasse, een vrij homogene groep is. Wanneer een grotere respons verkregen was, zou mogelijk eenzelfde verdeling gevonden zijn. Ook het lage aantal respondenten dat heeft meegedaan aan het onderzoek zorgt voor een beperkt aantal significante resultaten.

Ten tweede valt niet uit te sluiten dat de enquête vaker is geretourneerd door mensen die 'iets met de vereniging' hebben, doordat de enquête in het clubhuis is uitgedeeld. Een ruime meerderheid van de respondenten heeft aangegeven minimaal één keer per week naar de vereniging te komen. De sociale binding zou wellicht minder sterk zijn geweest wanneer alle leden ondervraagd waren.

Ten slotte heeft het onderzoek zich gericht op slechts één vereniging. Dit heeft als voordeel dat meer inzicht is verkregen in de binding met een golfvereniging en dat een beter beeld is geschetst. Het grootste nadeel van het onderzoek op slechts één vereniging is dat resultaten uit dit onderzoek niet zonder meer te generaliseren zijn. Uitkomsten uit dit onderzoek zijn dan ook niet direct toepasbaar bij andere golfverenigingen.

#### **4.5. Besluit**

De eerste hoofdstukken van dit onderzoek hebben inzicht gegeven in de bestaande theorie over sociale klasse en sociale binding. Het doel van dit deel van het onderzoek is om vanuit deze bestaande theorie de analyse te onderbouwen. De nu volgende hoofdstukken geven inzicht in de uitkomsten van de analyse bij golfvereniging Rozenstein in Wassenaar. Allereerst zullen de uitkomsten uit de kwalitatieve analyse worden weergegeven in hoofdstuk 5. Vervolgens zullen de resultaten uit de kwalitatieve analyse in hoofdstuk 6 uiteengezet worden. In het afsluitende hoofdstuk zullen de resultaten geïnterpreteerd worden en zullen de conclusies worden weergegeven.



## HOOFDSTUK 5: Sociale cohesie

*In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de sociale contacten en de sociale binding met golfvereniging Rozenstein, gebaseerd op de informatie zoals deze via interviews met leden, de uitbater en een bestuurslid naar voren zijn gekomen.<sup>113</sup> Dit vormde het eerste deel van het onderzoek. Ook de uitkomsten van de intensieve observaties en de regels gesteld in het huishoudelijk reglement van de vereniging zullen in dit hoofdstuk naar voren komen. De nadruk is daarbij gelegd op de sociale contacten, het thuisgevoel, de sfeer en de sport golf. Ook wordt ingegaan op de invloed vanuit het bestuur op deze zogenoemde bindingsfactoren en de invloed die leden kunnen hebben op het beleid van de vereniging.*

### 5.1. Sociaal contact

Het eerste deel van de interviews was gericht op de sociale contacten die leden onderling hebben. Belangrijk voor het proces van sociale binding is het aangaan van langdurige, gestolde relaties. Sociaal contact is daarbij van groot belang. Uit de gesprekken is gebleken dat de meerderheid van de leden onderling veel contact hebben en dat slechts een beperkt aantal leden geen contact met andere leden heeft. Na het golfen wordt het sociaal contact als een belangrijke factor gezien binnen de vereniging, blijkend uit de volgende citaten:

*“Het is niet alleen een golfclub, het is bijna wel een golf- en countryclub: iedereen komt hier voor de gezelligheid, gaan bridgen, komt lunchen, een hapje eten.... Dus het is meer een golf en countryclub dan alleen maar een golfclub.” (man, 68 jaar)*

*“Het is een, wil haast zeggen, familiair gebeuren..... En het clubhuis is dan eigenlijk een soort huiskamer hè.” (man, 65 jaar)*

Het clubhuis wordt niet alleen gebruikt als afspreekpunt om gezamenlijk te golfen. Uit de interviews blijkt dat het clubhuis wordt gebruikt als plaats om te bridgen (voornamelijk in de wintermaanden), te lunchen en dineren, ook wanneer leden naar de vereniging komen zonder dat zij gaan golfen. De meeste leden voelen zich *ingeburgerd*. Een groot aantal leden heeft ook buiten de vereniging om contact met elkaar, gaan samen op vakantie, helpen elkaar in moeilijke situaties en gaan samen uit eten.

Het belang van sociale contacten wordt bevestigd tijdens mijn observaties. Een goed voorbeeld zijn de wedstrijden die rond de jaarwisseling (bijvoorbeeld “de oliebollenwedstrijd”) georganiseerd worden. Na de wedstrijd wordt gezamenlijk nog wat gedronken in afwachting tot de prijsuitreiking. Na de prijsuitreiking blijft een groot gedeelte van de leden zitten om gezamenlijk (of in losse groepjes) te eten.

#### *Invloed vanuit het bestuur*

Dit sociaal contact wordt niet breed gestimuleerd vanuit de vereniging. Het bestuur hecht veel waarde aan de faciliteiten van het clubhuis en de baan maar het organiseren van activiteiten om zo mensen sociaal te *binden*, lijkt niet een doel op zichzelf te zijn. Het bestuur heeft geen gerichte inrichting van de accommodatie om

---

<sup>113</sup> Voor inhoud van de interviews: zie bijlage III, IV en V

mensen sociaal te binden. Slechts de sfeer in het clubhuis wordt door het bestuur als een belangrijke factor gezien om de verschillende groepen te binden. Deze aankleding van het clubhuis valt op wanneer het clubhuis wordt betreden. Een authentieke boerderij, een donkere oudere stenen bar en een sfeervolle open haard sieren het clubhuis. Op de vloer ligt vloerbedekking terwijl het interieur uit rieten stoelen, geruite bankstellen en houten tafels bestaat. Het clubhuis, het terras en de entree van het complex worden verzorgd door een clubhuiscommissie die zorg draagt voor de sfeer en de aankleding.

Slechts sporadisch worden vanuit het bestuur activiteiten georganiseerd die de binding met de vereniging en haar leden versterken (bv. deelnemen aan competitiewedstrijden, organisatie van jaarlijkse golfweek). Toch vindt het bestuur de onderlinge band van belang. Hiervoor is de evenementencommissie ingesteld, die wedstrijden organiseert met een recreatief karakter. Zij zijn toegankelijk voor alle Rozensteiners, ter versterking van de onderlinge band.<sup>114</sup> Andere wedstrijden die georganiseerd worden lijken mensen juist te segregeren of slechts bepaalde groepen in contact te brengen: zo is er een senioren dag, een Heerendag, een damesdag, vinden er jeugdwedstrijden plaats en worden aparte jaarbikers voor verschillende speelniveaus georganiseerd. Dit zorgt voor een sterke binding onderling, maar verschillende groepen lijken daardoor niet verbonden te worden. Op deze “wedstrijd”-dagen is de baan (tijdelijke of geheel) gesloten voor overige leden, waardoor verschillende groepen niet met elkaar in contact komen.

De activiteiten worden georganiseerd door de leden zelf. Hiervoor zijn 17 commissies in het leven geroepen, waarin vrijwilligers helpen met het organiseren van wedstrijden (damesdag, Heerendag, senioren, golfweek), het publiceren van het clubblad (redactiecommissie), de inrichting van het clubhuis (clubhuiscommissie), het introduceren van nieuwe leden zonder golfvaardigheden (Wilde Ganzen/Rabbit commissie) en met het behouden van de orde op de baan (marshalcommissie). Hieruit blijkt dat sociaal contact en de sfeer in het clubhuis en op de baan door de leden wel als een belangrijk deel van het clubleven wordt ervaren.

Uit de interviews blijkt dat leden die meer vrijwilligerswerk doen, meedoen aan wedstrijden en/of de competitie of aan andere activiteiten (zoals bridge), meer sociale contacten hebben en meer binding met de vereniging ervaren. Vrijwilligerswerk wordt gedaan door een vaste groep trouwe leden, die zich sterk verbonden voelt aan de club en via deze weg *feeling* met de club wil behouden of iets voor de vereniging terug wil doen. Dit vrijwilligerswerk heeft een sterk bindende functie.

#### *Verschillende groepen naast elkaar*

Binnen de vereniging zijn er bepaalde groepen die langs elkaar heen bewegen zonder wederzijds contact te hebben. De zoektocht naar eventuele nieuwe en stimulerende ervaringen wordt het liefst verkend vanuit een eigen, oude situatie. Daardoor is het vormen van *kliëkjies* een onomkeerbaar proces. Deze *kliëkjies* staan los van elkaar, zonder dat zij veel moeite doen met andere groepen te integreren. Toch gaat dit niet ten koste van de sfeer binnen de vereniging:

---

<sup>114</sup> WGR, 2004: p. 8

*“Ik denk niet dat het een andere sfeer is, ik denk niet dat er een andere stemming is, maar het is natuurlijk een andere groep mensen, maar die hebben dus net zo veel plezier, en die voelen zich net zo thuis in de club.” (vrouw, 70 jaar)*

Uit de gesprekken blijkt dat deze *kliëkjies* voornamelijk tot stand komen door leeftijdsverschillen en verschil in golfvaardigheden. De betere golfers, de zogenoemde “lagere handicappers”, en de senioren (heren 55+ en dames 50+) zijn belangrijke groepen die zich sterk van de rest van de vereniging afsluiten en zich voornamelijk richten op de eigen kring. Binnen de vereniging behoort een groot deel tot de senioren, waardoor de senioren als een grote *pressiegroep* wordt gezien. Dit leidt tot een deelstemming binnen de vereniging tussen de groep senioren (die zich richten op de gezelligheid en sociale contacten binnen de vereniging) en de overwegend jongere, lagere handicappers (die zich richten op het golfspel zelf en golfvaardigheden).

*“Ja, neem die toiletten op de baan, dat is puur vanwege die oude lui natuurlijk.” (man, 32 jaar)*

*“ Dat zijn voornamelijk de oudere leden die wat minder goed golfen, die doen moeilijker over andere dingen. Die zijn veel meer met sociale contacten bezig, gezellig een rondje lopen, terwijl ik het ook nog een beetje als een sport zie, proberen je handicap zo laag mogelijk te krijgen.” (man, 32 jaar)*

De senioren organiseren wedstrijden waar prijzen zijn te verdienen als “de senior van het jaar” en de “doorzetter van het jaar” terwijl tijdens de wedstrijden van de lagere handicappers gestreden wordt om het clubkampioenschap. De jongere, lagere handicapper heeft de golfsport primair als doel, terwijl de hogere handicapper en de senior het als een middel zien om sociale contacten te onderhouden. De groep senioren ervaart deze afstand ook. Tijdens de interviews wordt er over *ons* en *die* gesproken, getuige de volgende uitspraken:

*“ Grote groepen jongeren, of jonge mannen, 35 ongeveer, die ken ik niet, en die kent ook niemand van de collega’s van de senioren, maar die komen echt puur om te golfen, misschien in het weekend of ’s-avonds. Maar die mengen zich absoluut niet met ons, dus wat dat betreft heb je twee werelden.” (man, 68 jaar)*

*“Ik denk dat er bij de jongere leden, afgezet wordt tegen de groep senioren. Dat is in de laatste jaren zo gegroeid. Dat is heel sterk. Die senioren. Ze hebben het ook altijd over DIE senioren, en DIE moeten zo nodig wat. Ik denk dat daar wel een groot verschil is.” (vrouw, 70 jaar)*

*“Zo zijn er dames met een lage handicap die zich absoluut niet bemoeien met de vrouwen met handicap 25+....” (vrouw, 63 jaar)*

Het wederzijds respect is wellicht aanwezig, toch valt uit deze uitspraken op te maken dat enige wrijving tussen de jongere leden en oudere leden is ontstaan. Dit kan worden veroorzaakt doordat de oudere leden het spel meer gebruiken om het sociaal kapitaal te vergroten, terwijl de jongere leden puur het spel centraal stellen. Dit zou erop kunnen wijzen dat de jongere leden van een lagere klasse afkomstig zijn en op deze manier sociaal opwaarts proberen te stijgen: de jongere leden met een lage handicap proberen door middel van hun golfprestaties status te verkrijgen.

Tijdens de interviews komt ook naar voren dat de Heerendag tot een enigszins select gezelschap gerekend kan worden. Dit zijn veelal oudere leden die lid zijn vanaf de oprichting van de vereniging en gezamenlijk een rondje golfen en achteraf gezellig wat eten en drinken, zonder dat zij veel met andere leden golfen:

*“ Nou, ze zijn dus gewoon anders, ze gedragen zich niet zo dat ik.... Soms vind ik het gewoon niet prettig, niet persoonlijk. In het begin, toen ik net lid was en ik met de heren mee wilde doen, stond ik daar op*

*donderdag en iedereen liep langs mij heen. En na een half uur stond ik er nog. Als je er nieuw bent laten ze je gewoon staan.... Toen dacht ik: als jullie geen zin in mij hebben, dan is het dus niets voor mij.” (man, 68 jaar)*

*“Het eigenaardige is altijd, ieder apart zijn ze reuze aardig, maar als groep kunnen ze zich een beetje vreemd gedragen. Dus er zit wel een bepaalde gelaagdheid in het systeem.” (man, 68 jaar)*

Het sociaal contact is voor de meeste leden een belangrijk aspect van het golfspel. In het clubhuis wordt geluncht, gedineerd en gebridged. Ook het bestuur van de vereniging ziet dit als een belangrijk speerpunt, waarbij het organiseren van wedstrijden en een goede ambiance de aandacht krijgen. Andere activiteiten, los van bridge in de wintermaanden, worden maar weinig georganiseerd. Opvallend is dat het sociaal contact erg is toegespitst op de verschillende groepen: aan de ene kant groepen jonge(re) golfers met een lage handicap en aan de andere kant oude(re) golfers met een hoge handicap.

## 5.2. Het thuisgevoel

Affiniteit met het gedrag van een groep is voor een individu bij het proces van sociale binding van belang. Wanneer mensen zich prettig voelen binnen een groep zal het gedragspatroon eerder in stand gehouden worden. Of de meerderheid van de leden een thuisgevoel heeft is dan ook van belang bij het krijgen van binding met de golfvereniging. Tijdens de interviews kwam naar voren dat de geïnterviewden zich thuis voelen bij de vereniging. Binnen de vereniging zijn een aantal hechte groepen en de meerderheid heeft niet veel interesse om naar een andere golfvereniging te verhuizen. Ondanks dat er spanningen zijn tussen de verschillende *kliëkjies* (senioren en lagere handicappers) hechten zij zich sterk aan de vereniging. Regelmatig terugkeren naar de vereniging en binding met de *eigen* groep en de vereniging is sterk aanwezig. Het uitvoeren van vrijwilligerswerk of het meedoen aan wedstrijden zorgt voor een sterker “Rozenstein”-gevoel. De mensen die vanaf het begin van de club lid zijn, voelen zich tevens verantwoordelijk voor de club. De club is een beetje van hen, omdat zij het idee hebben dat zij de club hebben helpen oprichten. Leden kijken wel naar andere golfverenigingen en qua golfbaanaccommodatie worden enkele omliggende golfverenigingen geroemd, maar de binding met Rozenstein is te groot. Zelfs wanneer een andere golfbaan een betere accommodatie wordt toebedacht en dichterbij de woonplaats ligt, wordt ervoor gekozen om lid te blijven van Rozenstein.

*“Ja, ik ben wel Rozensteiner ja! Ik heb er serieus aan zitten denken omdat ik in Noordwijk woon om daar lid te worden, maar ik heb zojets van ik ben hier vanaf het begin af aan lid, ken een hoop mensen en vind het wel gezellig hier dus het is toch wel een beetje mijn club ja.” (man, 32 jaar)*

*“Dat heb je altijd een paar mensen die zich Rozensteiner voelen. Zeker die mensen die er vanaf het begin af aan erbij geweest zijn, die de club ook een beetje mee helpen opgericht te hebben, ik denk dat die zich wel Rozensteiner voelen.” (vrouw, 63 jaar)*

Het “Rozenstein”-gevoel komt op een tweetal manieren duidelijk naar voren. Ten eerste doordat leden afspreken op de golfvereniging zonder dat er gegolfd wordt. Zoals eerder gerefereerd, spelen leden onderling een spelletje bridge of lunchen en dineren samen. Ook valt tijdens de observaties op dat sommige leden alleen of met een groep langs komen om een kopje koffie te drinken. Sommige leden komen “even buurten” om bekende leden te ontmoeten, even bij te kletsen of de krant in het clubhuis te lezen.

*“Maar je ziet toch ook wel dat er overdag dames aan het bridgen zijn, die hiervoor speciaal naar de club komen om onder elkaar een partijtje te bridgen.” (man, 68 jaar)*

*“Ik kan het met een hoop mensen goed vinden heb ik het idee. Mensen achter de bar, met de pro, dus ook al ben ik even alleen, dan is er altijd wel iemand waarmee ik een praatje kan maken, niet dat je alleen ergens in een hoekje zit en je aan je lot wordt over gelaten.” (man, 32 jaar)*

Het “Rozenstein”-gevoel komt nog op een tweede manier tot uiting doordat leden feller en kritischer reageren ten opzichte van buitenstaanders dan tegen leden (van Rozenstein). Dit komt bij een aantal interviews naar voren en leidt tot een vergroting van de afstand tussen leden (“wij”) en niet-leden (“zij”). Dit zorgt voor een sterkere *bonding* van de leden onderling, terwijl buitenstaanders minder geneigd zullen zijn zich binnen de vereniging te begeven. Leden van Rozenstein sluiten daardoor potentiële nieuwe leden onbewust uit waardoor het proces van *bridging* niet wordt bevorderd. Zo is geprobeerd de bezoeken van zogenoemde *greenfee*-spelers te beperken door het verhogen van de greenfeeprijs en door het sluiten van de baan voor greenfeespelers op drukbezette tijden. Tevens richten leden zich in het contact met buitenstaanders anders op. Leden zijn naar buitenstaanders toe correcter, selectiever en kritischer:

*“Naar buitenstaanders toe, dus de mensen die als gast komen spelen, greenfeespelers bijvoorbeeld, dat zijn mensen die hier geen lid zijn, dan heb je sommige leden erbij als ze zien dat ze maar een dingetje verkeerd doen, dan gaan ze direct over de barricade. En dat vind ik een typisch geval van Rozensteiner ja.” (man, 68 jaar)*

*“Op buitenstaanders wordt wel extra gelet heb ik het idee. Bijvoorbeeld met mobiel telefoneren in het clubhuis, er staat een grote sticker op de deur dat dat niet mag, maar als een bekend lid in het clubhuis belt wordt er niets van gezegd, terwijl als er van een buitenstaander per ongeluk een telefoon afgaat, dan staan er gelijk drie leden om hem heen om te zeggen dat je niet mag bellen in het clubhuis....” (man, 42 jaar)*

*“Leden zijn feller tegen buitenstaanders omdat zij bezorgd zijn over de club.” (man, 65 jaar)*

Het clubgevoel is bij de geïnterviewden groot. Ondanks dat er bepaalde groepen naast elkaar bestaan, hebben zij een sterk “Rozenstein”-gevoel. Ten eerste is de vereniging voor leden een sociale ontmoetingsplaats zonder dat leden gaan golfen en ten tweede reageren leden afstandelijker ten opzichte van niet-leden.

### 5.3. Clubregels en etiquette

In het literatuurgedeelte van dit onderzoek is gesproken over het belang van structuren op het sociaal handelen van mensen. Structuren blijven slechts voortbestaan als deze door middel van het individueel sociaal handelen in stand gehouden worden door middel van speciale regels, middelen en gedrag. Belangrijk is dat het routinematig gebeurt en als *normaal* wordt ervaren. Ook tijdens de interviews wordt er meerdere malen gesproken over bepaalde regels en bepaald gedrag, dat als normaal wordt beschreven maar wel karakteristiek is voor het verenigingsleven van Rozenstein. Tijdens de observaties wordt dit bevestigd.

Ten eerste is er, niet alleen op de golfbaan maar ook in het clubhuis, een bepaalde dresscode. Op de baan worden golfers geacht *golfkleding* te dragen. In het clubhuis hangen deze voorschriften bij de bar. Golfers zijn verplicht golfschoenen en een shirt met kraag te dragen. Heren dienen daarbij een shirt met (korte of lange) mouwen te

dragen terwijl de broek van een vrouw niet te kort mag zijn. Het dragen van trainingspakken, leggings, joggingpakken, shorts en housebroeken is niet toegestaan. Ook worden mensen geacht zich binnen het clubhuis netjes te kleden. Wanneer gekeken wordt naar de kleding na de competitiewedstrijden en tijdens de nieuwjaarsreceptie kan tevens geconcludeerd worden dat het dragen van gepaste kleding buiten het golf gewenst is. Het viel tijdens één van mijn observaties ook op dat de heren tijdens diners en borrels voornamelijk gekleed gaan in een pak met stropdas, terwijl vrouwen zich kleden in een net mantelpakje.

De bovenstaande regels die ook in de huisregels expliciet zijn genoemd zijn volledig geïnstitutionaliseerd binnen de vereniging. Leden kijken hier niet meer van op en het dragen van bovenstaande kleding wordt als normaal ervaren, getuige de volgende uitspraken van leden:

*“Als je kijkt naar de Noordwijkse of de Haagsche en je komt daar binnen in je spijkerbroekje op de club, dan wordt je toch wel aangekeken.” (man, 32 jaar)*

*“Bij ons mogen ze dan ook niet in een truitje met korte mouwen lopen bijvoorbeeld, maar dat is natuurlijk inherent aan het golf.” (vrouw, 70 jaar)*

*“Ik merk wel als er dus een avondje is, of een receptie is, dan staat iedereen er vreselijk netjes bij. Ja, dat is wel belangrijk. Dat is met de competitie toch ook wel. Als je gespeeld hebt, ga je douchen, kleeft je je netjes aan, jasje, dasje, dat is zeker belangrijk(....) Wat dat betreft blijft golf wel een beetje elitair. Dat is de kracht van de mensen zelf.” (man, 68 jaar)*

Ook de communicatie tussen leden is aan bepaalde regels gebonden. Wanneer mensen zich niet houden aan deze regels, bijvoorbeeld een te hoog stemvolume, wordt diegene enigszins verontwaardigd aangekeken. Het is tevens niet toegestaan gebruik te maken van mobiele telefoons op de baan en in en rond het clubhuis (inclusief het terras). De meeste leden zijn hiernaast ook goed communicatief onderlegd. Dit komt naar voren in het volgende citaat:

*“Als je opeens ‘hij hebt’ zegt, is de kans dat je hier blijft een stuk kleiner denk ik...” (man, 68 jaar)*

Het groeten van elkaar wordt eveneens als een belangrijk punt beschouwd. Sommige leden storen zich er dan ook aan wanneer dit niet wordt gedaan.

*“In huis loop je ook niet zonder blikken of blozen langs elkaar heen. Al is het maar een knikje of hoi, maar ja, in het clubhuis lopen er ook weleens mensen rond die dan gewoon je niet aankijken en star voor hen uitkijken zonder boe of bah te zeggen. Dat ergert mij persoonlijk heel erg.” (vrouw, 70 jaar)*

Dit wordt onderschreven door de uitbater van het clubhuis, die erop wijst dat het groeten bij naam door het personeel als een belangrijk herkenningspunt wordt ervaren. Leden vinden dit prettig en voelen zich daardoor op het gemak:

*“Aanspreken bij naam vinden mensen hier heel erg fijn, een soort herkenning.” (man, 42 jaar)*

Zonder aan te geven wat onder *correct zijn* valt, geeft hij ook aan dat dit wel een belangrijke doelstelling is van zijn beleid:

*“Ik denk dat het zeker voor de bar een belangrijk iets is om gewoon gezellig tegen de leden te doen, en ze goed te verwennen, netjes te zijn, correct te zijn, een goede kwaliteit te leveren tegen betaalbare prijzen, ik denk dat dat zeker bijdraagt aan de sfeer in het clubhuis en de omgang met mensen.” (man, 42 jaar)*

Bovendien is in het huishoudelijk reglement te lezen dat leden zich op de baan aan de regels zoals gesteld door de Nederlandse Golf Federatie moeten houden en de juiste route van de baan moeten volgen. Tevens dienen golfers bijvoorbeeld te zorgen voor een vlotte doorstroming in de baan, de veiligheid in de baan in acht te nemen en beschadigen van de baan te herstellen.

Voor het naleven van deze vele verschillende regels is een marshal-commissie verantwoordelijk. Deze commissie heeft tot doel de gedragsregels in en rond het clubhuis en op de baan te controleren om zo het spelplezier voor een ieder te bevorderen.<sup>115</sup> Zij letten niet alleen op de naleving van specifieke golfregels, maar ook op het naleven van bepaalde etiquetteregels. Uit de evaluatie van ervaringen blijkt dat zij een nuttige en noodzakelijke functie vervullen. Zo worden spelers aangemoedigd schade aan de baan te herstellen en aansluiting bij de voorgaande spelers te behouden. Opvallend is dat deze naleving veel spanningen geeft binnen de vereniging. Leden worden terecht gewezen bij overtreding van de regels, en afwijking van deze regels is slechts gegeven aan de betere spelers die toch enige bescherming genieten, wat tot weerstand leidt bij andere leden.

*“Er is dus een heel goede speler, uiteraard zou ik zeggen, want dat zijn de enige die het zich kunnen permitteren, goede spelers, die dan bijvoorbeeld gaan pitchen op een green van een hole (...) dat beschadigt de baan natuurlijk enorm. Wat mij stoort is, dat als er spelers aankomen, dat hij daar rustig mee doorgaat. En als je er dan wat van zegt, dan krijg je meteen een grote mond.” (vrouw, 70 jaar)*

*“Letterlijk uitgescholden op de baan. Niet a la Theo van Gogh misschien, ‘maar waar bemoeit u zich mee’, ‘daar heeft u niets mee te maken’ of ‘bemoei je met jouw eigen zaken’.” (man, 65 jaar)*

*“Ja, absoluut, daar hebben we de marshals voor, wiens taak het is, om te kijken of dat allemaal wel goed gebeurt. Ik had persoonlijk in de zomer een enorme aanvaring met een van de leden, hetgeen op het terras werd uitgeschreeuwd, wat niet bepaald netjes was van mijn kant, omdat bepaalde regels duidelijk overtreden werden, ook in beleefdheid.” (vrouw, 63 jaar)*

Het instandhouden van bepaalde regels en etiquette zal niet bijdragen tot het uitsluiten van bepaalde sociale groepen. Toch kan geconcludeerd worden dat deze regels een uitsluitende werking hebben op mensen van een lagere sociale klasse en een insluitende werking hebben op leden van de hogere sociale klasse. De zoektocht naar stimulerende ervaringen en status en identiteit wordt voor de lagere sociale klasse door dit soort regels bemoeilijkt waardoor zij zich onwennig zullen gedragen. Zij zijn niet bekend met de bestaande regels en etiquette en moeten zich deze eerst eigen maken. Deze aanpassingen zullen enige tijd in beslag nemen waardoor stimulerende ervaringen in eerste instantie op zich zullen laten wachten.

Ook kan afgevraagd worden of de mensen uit de lagere sociale klasse door deze regels en etiquette helemaal niet willen behoren tot een golfvereniging. Zij zullen deze regels als betuttelend bestempelen en behorend tot een culturele elite. Het dragen van een shirt met kraag en het verbieden van jogging- en trainingspakken zullen eerder hen raken dan mensen uit de hogere klasse. Terwijl het dragen van een shirt met kraag voor de meeste mensen uit de hoge sociale klasse als normaal wordt ervaren, zou dit tot weerstand op kunnen roepen voor sommige mensen uit de lagere sociale klasse. Daardoor zou de lage klasse zich wellicht afzijdig willen houden.

---

<sup>115</sup> WGR, 2004: p. 9

Door het instandhouden van bepaalde regels en etiquette, zullen binnen de vereniging bepaalde hiërarchieën blijven bestaan. Leden zullen zich identificeren met gelijksoortigen, want juist dan verkrijgen zij een optimaal stimulerende ervaring. Daardoor zal een tweedeling binnen de vereniging kunnen ontstaan tussen leden uit de hogere sociale klasse en een groep uit de lagere sociale klasse. Mensen uit de hoge sociale klasse vinden het behoud van regels en etiquette van groot belang, terwijl mensen uit de lage sociale klasse de regels als minder belangrijk ervaren. Door dit routinematig gebruik van regels en gedragingen zal de bestaande *elitestructuur* niet verdwijnen en zullen mensen uit een lagere sociale klasse zich van de vereniging eerder afzijdig houden.

#### 5.4. Elitaire cultuur

Doordat mensen door ontwikkelingen zoals het wegvallen van een standen- en klassenmaatschappij en de ontzuiling steeds meer de mogelijkheid krijgen verschillende vrijetijdsactiviteiten met elkaar te combineren, zou het voor mensen uit verschillende klassen mogelijk moeten zijn om lid te worden van een golfvereniging. Hoewel verwacht kan worden dat door deze ontwikkeling zowel de elitaire cultuur van een golfvereniging als de traditionele normen en waarden zouden verdwijnen, lijkt hiervan bij Rozenstein nog geen sprake te zijn.

Uit de interviews blijkt dat de elitaire cultuur in stand gehouden wordt door de kosten die het met zich mee brengt, de sluiting van de wachtlijst, de culturele gedachte over de sport, de mogelijkheid vrijwilligerswerk te verrichten voor de vereniging en de enorme belangstelling voor de bridgesport.

*“Het is natuurlijk toch een kostbare sport. De contributies liggen natuurlijk al een stuk hoger, de uitrusting hoeft natuurlijk niet zo bijzonder duur te zijn, maar je eerste aanschaf is natuurlijk best een hoop geld.”*  
(vrouw, 70 jaar)

*“Ik denk dat de prijs wel absoluut een belangrijk aspect is, het kost 1000 euro in het jaar, plus een aandeel wat je moet betalen (3000 euro, red.), en dat is natuurlijk niet misselijk en zeker een monetaire barrière.”*  
(man, 65 jaar)

Uit de bovenstaande uitspraken blijkt dat leden zich ervan bewust zijn dat er een belangrijke monetaire barrière ligt voor mensen uit de lage sociale klasse. De aanleg en onderhoud van een baan kosten veel geld. Dit leidt tot een hoge entreefee en een hoge jaarlijkse contributie op traditionele golfverenigingen.

Door het sluiten van de wachtlijst wordt het voor mensen uit lagere klassen ook moeilijker lid te worden bij een traditionele golfvereniging. Het karakter van de vereniging blijft daardoor nog altijd elitair. Uit het gesprek met het bestuurslid en uit het huishoudelijk reglement is naar voren gekomen dat Rozenstein verschillende wachtlijsten kent. Sommige lijsten hebben voorrang boven andere lijsten, terwijl het bestuur ook de mogelijkheid heeft enkele zogenoemde *wildcards* uit te delen. Het stoort een lid dan ook dat het aannamebeleid niet altijd helder is:

*“En het bestuur mag een aantal dingen doen, zoals het aannemen van mensen, omdat ze lage handicaps hebben ofzo, daar wordt ook niet blij naar gekeken en ja, er staan mensen die jaren op de wachtlijst staan, ik heb ook 7 jaar op de wachtlijst gestaan, en dan komt er gewoon iemand langs waaien, die wordt zo lid*



*en zijn vriend en vriendin mogen ook gelijk lid worden, dan denk ik: ja hallo, dat is flauwekul!” (man, 68 jaar)*

Mensen met een lage handicap, mensen uit Wassenaar en familie van leden staan op aparte wachtlijsten die een voorkeurspositie hebben. Hieruit wordt een eerste selectie gemaakt bij de aanname van nieuwe leden. Mensen met een lage handicap hebben al eerder kennis gemaakt met de regels en gedragingen van het golfspel en hebben daardoor al een voordeel bij het opdoen van normen en waarden binnen de golfvereniging. Daarbij kan wel een kanttekening gemaakt worden. Hoewel zij wel degelijk kennis gemaakt hebben met de normen en waarden binnen een golfvereniging, hoeven zij niet direct kennis gemaakt te hebben met de elitecultuur. De lage handicap kan opgedaan zijn bij een golfvereniging waar minder sprake is van een elitaire cultuur.

Daarnaast is ook de voorkeurspositie voor mensen uit Wassenaar en familie van leden selectief: er wordt al een voorselectie gemaakt naar achtergrondskenmerken: het is niet iedereen gegeven zich een huis in Wassenaar te permitteren. Bovendien is familie van leden, gegeven de historisch bepaalde elitaire karakter van de golfsport, eerder van een hoge sociale afkomst dan mensen die zich uit golfintrinsicke redenen aanmelden op de wachtlijst. Op deze manier wordt het voor mensen uit lagere klassen moeilijker gemaakt om lid te worden van de vereniging.

Ook al is er geen ballotage, er is duidelijk sprake van voorkeursbehandelingen bij de aanname van nieuwe leden. Alhoewel de vereniging zegt open te staan voor elke willekeurige sporter, lijkt het niet zo te zijn dat het voor elke sporter mogelijk is om zich op de golfvereniging aan te melden. De vereniging geeft daarbij aan de ene kant aan dat de afkomst van mensen niet van groot belang is, toch wordt er indirect gepoogd de elitaire cultuur in stand te houden en de huidige cultuur van Rozenstein te bewaren. De voorkeursbehandeling voor bepaalde groepen komt in een interview met een lid van de vereniging naar voren als de geïnterviewde praat over zijn mogelijke lidmaatschap op een andere baan:

*“Ik heb een relatief lage handicap, relatief jong, moet nog wel kunnen, ook omdat er nog wat familieleden lid zijn dus die zouden nog een goed woordje voor mij kunnen doen.” (over een eventueel lidmaatschap bij een andere golfvereniging, red.) (man, 32 jaar)*

*“Ze geven mensen ook nog weleens een wildcard, als ze vinden dat iemand er zomaar in mag. Dan laten ze ze er zo maar in, om welke reden dan ook. Ik vind dat je daar in zo'n club toch voorzichtig mee moet zijn. Als mensen al 5, 6, 7, 8, 9, 10 jaar lid willen worden en alsmaar op de wachtlijst staan, en ze zien mensen gewoon voorbij vliegen....” (man, 68 jaar)*

De culturele gedachte van mensen ten aanzien van golf wordt in dit citaat ook aangehaald: buitenstaanders, mensen uit lagere klassen, zien golf toch nog altijd als een zogenaamd “old boys network”, waar stropdassen, sigaren en whiskey een grote rol spelen. De sociale structuur blijft bestaan doordat regels, middelen en gedrag het sociaal handelen van de mensen bepalen. Omdat mensen de neiging hebben pijnlijke ervaringen te vermijden, schrikt de gedachte niet opgenomen te worden in de groep mensen uit lagere klassen waarschijnlijk nog altijd af. Deze gedachtegang wordt door de geïnterviewden onderkend:

*“Het zit toch ergens tussen de oren van de mensen hè. Terwijl dat eigenlijk niet zo hoeft te zijn.” (man, 68 jaar)*

*“En de mensen zien het als een ballenclub hè. Een grote ballenclub. En dat zie je duidelijk aan de afkomst en de opleiding van de leden (...) En er is bijna niemand die niet minstens VWO heeft gestudeerd, universitair niveau. Is dat dan elitair? Ik weet het niet hoor. Maar ik denk wel dat een heleboel mensen die geen opleiding hebben het wel afschrikt.” (man, 65 jaar)*

*“Ik denk dat ik boter op mijn hoofd zou hebben als ik zou zeggen dat er totaal geen elitair niveau of gedrag zou zijn.” (vrouw, 63 jaar)*

Ook wanneer zij zich aanmelden bij een golfvereniging, zullen mensen uit de lagere klasse zich moeilijk kunnen vestigen en een juiste plaats krijgen binnen de vereniging. Rozenstein kent ook verschillen tussen mensen afkomstig uit de lagere dan wel hogere klasse. Tijdens één van de interviews wordt er ook nog aandacht gegeven aan het feit dat sommige mensen zich moeilijk tussen de groepen leden kunnen begeven. Daardoor golft deze groep geïsoleerd van deze groepen, alleen of met een enkele partner, waardoor zij zich uiteindelijk niet *thuis* en prettig zullen voelen binnen de vereniging. Het bindingsproces wordt binnen de groep uit de hogere klasse versterkt doordat zij zich distantiëren van de leden afkomstig van lagere klassen. Dit versterkt het effect van *bonding* terwijl het proces van *bridging* daardoor achterblijft:

*“Ik weet dat er mensen neerkijken op andere mensen. Dat klinkt vreselijk, en ik vind dat vreselijk, want uiteindelijk is er geen ballotage, maar zo wordt er wel door een aantal mensen gedacht.” (vrouw, 63 jaar)*

*“Het is niets persoonlijks denk ik hoor. Met hem heb ik geen zaken ofzo, nee, het is een attitude, een houding die ze hebben: Ik loop door, ik heb niets met anderen te maken.” (vrouw, 70 jaar)*

*“Ik weet natuurlijk niet hoe dat gaat als je iemand bent die hieruit het Oostdorp (arbeiderswijk in Wassenaar, red.) komt. Daar heb ik geen ervaring mee, maar ik ken er twee die ook heel gelukkig zijn op de club. Maar misschien zich toch niet bewegen in die kring van ex-shell, ex-marine, ex-Raad van State noem maar op hè.” (man, 65 jaar)*

Toch zijn er ook groepen die minder elitair zijn. Tijdens de interviews wordt er verwezen naar verschillende groepen binnen de vereniging. Hoewel zij zich prima naast elkaar begeven, is wel sprake van een verschil tussen “wij” en “zij”.

*“Het wordt minder. Veel minder. Ja, je merkt het wel, het verschil. Je moet eens opletten! Het verschil tussen de heren van de Heerendag en de heren van het senioren-golf. De heren van de senioren-golf zijn veel nettere mensen. Dat zijn allemaal artsen, directeuren, generaals, admiraals, allemaal kerels uit de toplaag van de bevolking. De volgende groep, de heren, zijn een hoop ondernemers, dat zijn al heel andere mensen. Ik praat er niet minachtend over, maar het is een heel andere groep mensen en die doen ook anders.” (man, 68 jaar)*

Bij deze uitspraak komt het verschil naar voren tussen leden die zich al tot de sociaal hogere klasse behoorden en de leden die zich sociaal opwaarts hebben bewogen. Aan de ene kant zijn een aantal groepen aanwezig met zogenoemd “oud geld”: de directeuren, generaals, admiraals. Aan de andere kant begeven zich groepen binnen de vereniging met zogenoemd “nieuw geld”: hiertoe behoort de groep ondernemers. Het lijkt erop dat deze groep ondernemers weliswaar de contributie kunnen betalen voor de vereniging, maar dat zij andere sociaalmorele waarden binnen de vereniging belangrijk achten dan de groep die al tot de sociaal hogere klasse behoorde.

Ook bij de invulling van het vrijwilligerswerk zijn vaardigheden van groot belang. Leden met voldoende vaardigheden worden gevraagd iets voor de club te gaan doen, terwijl leden met minder vaardigheden afgewezen worden. Dit sluit de leden met vaardigheden in, terwijl het leden die deze competenties niet bezitten op deze wijze

worden uitgesloten. Daardoor wordt de onderlinge binding tussen de hogere sociale klasse, die in het bezit zijn van vaardigheden en kennis, versterkt door het in hoofdstuk 2 genoemde *bonding-effect*. Leden die zich al sterk verbonden voelen met de hoger opgeleide leden met hogere inkomens, gaan zich daardoor nog sterker afzetten van de leden met een andere achtergrond, die wellicht wel degelijk bereid zijn vrijwilligerswerk te doen, maar op deze manier hiertoe niet de kans krijgen. Dit blijkt onder andere door het gesprek met het bestuurslid:

*“ Als je een vrijwilliger nodig hebt, dan wil je niet direct iedereen hebben, dat wordt toch wel gestuurd door de meeste commissies. Soms is het prettig als je van iemand hoort dat hij wel wat wil doen, maar dat wil nog niet zeggen dat hij dus gevraagd wordt als vrijwilliger. Want er is nog altijd iets: als jij in een bestuur zit dan denk je: die vind ik leuk dat die er komt, en die ook, want ik denk dat die goed zijn, etc. Er is altijd in zekere zin een voorliefde voor iemand.” (vrouw, 63 jaar)*

*“ Dus zo snel als ik binnenkwam ben ik door dhr. J.V. gelijk meegesleept een commissie in, ennuh, jij hebt vroeger veiligheid gedaan, dus ga jij maar in de veiligheidscommissie.” (man, 65 jaar)*

Uit deze laatste uitspraken blijkt niet alleen dat de vaardigheden van belang zijn, maar ook dat er bepaalde voorliefde voor personen aanwezig is. Het lijkt van belang of je uit een bepaalde groep komt waardoor de *bonding* met de eigen groep wordt versterkt: het lijkt erop dat de leden die vrijwilligerswerk doen allemaal vrienden van elkaar zijn en via via worden benaderd om vrijwilligerswerk te doen.

Opvallende activiteit die binnen de vereniging een breed draagvlak heeft is bridge. In de wintermaanden wordt er om de week op maandag, woensdag en vrijdag gebridget. Daaruit blijkt dat er binnen de vereniging een elitecultuur heerst. Bridge is immers een sport die door veelal hoger opgeleide mensen wordt beoefend. Net als lidmaatschappen van golfverenigingen en health centers geeft bridge blijk van *esprit*, conditie en intellect.<sup>116</sup>

De bovenstaande ervaringen van de geïnterviewden bevestigen de aanwezigheid van een bepaalde elite-cultuur, waarbij kleine groepen binnen de vereniging grote invloed hebben op het beleid van de vereniging. Tot deze groepen met grotere invloed behoren voornamelijk de mensen die al lange tijd tot de sociaal hogere groep behoren. Zij hechten sterk aan het naleven van regels en etiquette zodat zowel de elite-cultuur als de exclusiviteit van de golfsport wordt behouden.

## 5.5. Invloed op en vanuit het bestuur

Binnen de vereniging zijn verschillende belangen en vormen van doelbereiking voor handen. De beoordeling en het uiteindelijk nemen van beslissingen hangt af van de eigen interpretatie en betekenisgeving. Zo is er in het literatuurgedeelte gerefereerd naar een bepaalde discours waarbinnen beslissingen genomen worden. Deze is, in de vorm van omschrijvingen, sterk van invloed op het beleid van een vereniging. Het bestuurlijk handelen wordt beïnvloed door de instituties die gevormd zijn binnen de vereniging. De oververtegenwoordiging van bepaalde groepen op een bestuursvergadering en bepaalde mensen die invloed proberen te hebben op het bestuurlijk handelen van een bestuur is van groot belang bij het nemen van

<sup>116</sup> Van der Meulen e.a. in: Mens en Maatschappij, 2005: p. 204

beslissingen. Wanneer hier een oververtegenwoordiging aanwezig is van leden uit de hogere sociale klasse, zal dit invloed hebben op de beslissingen van het bestuur.

Bij hypothese 8 wordt gesteld dat regelmatige leden meer gebruik maken van formele en informele inspraakmogelijkheden. Ook wordt gesteld dat deze inspraakmogelijkheden ruim zijn en het voor leden mogelijk is om deel te nemen aan besluitvormingsprocessen. Het bestuur is bereikbaar voor een ieder in de club. Naast de halfjaarlijkse ledenvergadering is het bestuur zowel direct als indirect via de verschillende commissies aan te spreken op sommige vormen van beleid. Wanneer beslissingen van algemeen belang worden genomen, dient dit volgens uitgesproken regels en procedures vooraf en tijdens de ledenvergadering kenbaar gemaakt te worden. Deze zijn vastgelegd in de statuten en huisregels van de vereniging. De leden hebben het idee dat er vanuit het bestuur wel geluisterd wordt naar de verschillende standpunten van verschillende groepen. Leden kunnen beroep aantekenen over het handelen van het bestuur bij de ingestelde Commissie van Advies. Deze heeft naast de beroepsfunctie ook nog een adviserende functie. Dit zorgt voor een open structuur binnen de vereniging:

*“Tijdens ledenvergaderingen wordt er echt geluisterd naar wat er leeft binnen de vereniging en ik heb het idee dat het bestuur daar ook zeker rekening mee houdt.” (man, 42 jaar)*

Toch valt er een tweedeling te vinden tussen leden die denken inspraak te hebben binnen de vereniging en leden die dit al snel als *gekonkel* ervaren. Een aantal leden bestempelt het debat op dit niveau als langdradig zoeken naar de juiste beslissingen en zij wijzen erop dat een aantal groepen binnen de vereniging veel invloed hebben op het handelen van het bestuur.

*“Misschien is het wel iets Nederlands, dat ze allemaal wel wat te zeggen willen hebben. Regeltjes verzinnen, zoveel mogelijk, en een beetje moeilijk doen. Ik merk dan bijvoorbeeld dat bepaalde groepen veranderingen in de baan willen hebben, en die drukken ze er dan door net zo lang dat iedereen er doodziek van wordt. Een beetje powerplay business....” (man, 68 jaar)*

*“Ja, hebt altijd dezelfde mensen, dezelfde groep die op die vergaderingen komt natuurlijk(...)je hebt altijd dezelfde mensen en het zijn ook altijd dezelfde mensen die zich betrokken voelen bij de club natuurlijk.” (vrouw, 70 jaar)*

Zo worden de “senioren” en de “lage handicappers” genoemd als invloedrijke groepen, waarbij zij plannen proberen door te drukken. Andere groepen ervaren een gebrek aan invloed op het bestuur. Er wordt volgens hen te veel geluisterd naar grote belangengroepen die, aangezien zij oververtegenwoordigd zijn tijdens de ledenvergadering, een grote invloed hebben op het beleid van de vereniging. Sommige groepen houden zich dan ook liever afzijdig van het bestuurlijke handelen waardoor hun belangen minder sterk worden behartigd.

*“Er wordt politiek nog al een hoop vrolijk geshuffeld in het bestuur ook, het is een rotgevoel als je denkt: die jongens doen dat, en zij willen dat, en wij willen dat niet. Het is een hoop gezanik, wat ik zo hoor, dat is mijn ervaring ermee. Dan denk je ook niet: daar ga ik eens leuk tussen zitten. Als het gezellige kerels zijn en die zeggen we gaan dit en dat eens even regelen, dan zeg ik: ja, dan doe ik mee. Maar als je toch eigenlijk hoort dat er een hoop afgekat wordt en moeilijk, dan hoef je daar niet zo veel bij te zitten.” (man, 68 jaar)*

*“Dat vind ik eigenlijk wel lachen. Dat die mensen zich druk maken over minuscule, pietluttierige dingetjes. Die gewoon echt niet belangrijk zijn vind ik. Dat zijn meer die ouderen weer, die hebben volgens mij tijd zat, om over dat soort dingen moeilijk gaan doen. Dus die gaan daar ook over zeuren.” (man, 32 jaar)*

De bestuurlijke vrijheid van handelen is binnen de vereniging ingeperkt door duidelijke afspraken, regels en instituties. Daardoor lijkt het voor een ieder lid mogelijk invloed uit te oefenen en dat het bestuur bereikbaar is en open staat voor kritiek. Toch is er een grote groep die grotere invloed heeft op het beleid van de vereniging. Individuele voorstellen worden vaak gepareerd door deze groepen. Door de oververtegenwoordiging van voornamelijk senioren heeft deze groep een belangrijke invloed op de uitvoer van het verenigingsbeleid. Binnen deze groep senioren spelen voornamelijk mensen die voorheen al bij de sociaal hogere klasse zaten, waardoor de regels en gedragingen uit de sociaal hogere klasse nog altijd een belangrijk deel vormen voor het beleid van de vereniging.

## **5.6. Conclusie**

In dit hoofdstuk is op basis van de gevoerde gesprekken met leden van de vereniging, de uitbater van het clubhuis en een bestuurslid een overzicht gegeven van de sociale contacten, het thuisgevoel, de clubregels en etiquette en de vorming van een elitaire cultuur. Op deze manier is geprobeerd inzicht te krijgen in de omgangsnormen binnen de vereniging en is ingegaan op de hypothesen die wellicht minder toetsend zijn, maar door middel van kwalitatief onderzoek op een goede wijze beantwoord kunnen worden.

Voor het krijgen van binding met de vereniging is voor een individu regelmatig contact met andere leden en met groepen binnen de vereniging van essentieel belang. Sociaal contact wordt weliswaar niet actief gestimuleerd vanuit het bestuur, toch hebben leden veel contact. Verschillende activiteiten worden ondernomen zonder dat leden naar de vereniging komen om te golfen. Deze activiteiten worden deels gestimuleerd vanuit de verschillende commissies, zoals enkele wedstrijden en bridgetoernooien. Binnen de vereniging zijn wel verschillende groepen aan te wijzen die kunnen worden verdeeld in lagere en hogere handicappers en naar leeftijd. Deze groepen integreren slecht met elkaar, deels ook doordat het niet actief wordt gestimuleerd vanuit de vereniging.

Ook het hebben van affiniteit met de vereniging en de leden is belangrijk bij het verkrijgen van sociale binding. Daardoor zal het gedragspatroon (terugkeren naar de vereniging) in stand worden gehouden. Regelmatig komen leden naar de vereniging en de geïnterviewden hebben een hoog verantwoordelijkheidsgevoel voor de vereniging: zij zien de vereniging als een stukje van zichzelf. Dit uit zich in gedrag richting buitenstaanders: hier reageren leden over het algemeen kritischer op.

Binnen de vereniging bestaan (ongeschreven) clubregels en etiquette. De regels en procedures kunnen mensen bewegen zich aan te sluiten bij een vereniging of zich er juist van te weerhouden. Vanuit deze regels vormen zich bepaalde normen en waarden die vervolgens in instituties worden vastgelegd. Regels, procedures en gedrag hebben invloed op het individueel handelen van mensen. Deze regels en procedures en het gedrag komen voort vanuit de waarden en normen van de leden uit de hogere sociale klasse. Niet alleen worden golfers geacht zich op de golfbaan volgens een dresscode te kleden, ook na afloop en op recepties worden leden geacht zich volgens ongeschreven regels te kleden. Ook het heffen van een te hoog stemvolume, het verbod van mobiel telefoneren en het spreken van beschaafd Nederlands kenmerken de cultuur van de vereniging. Dat het behoud van deze culturele normen en waarden van groot belang geacht wordt, valt te zien doordat er een speciale commissie is

ingesteld: de marshal-commissie. Deze letten naast de instandhouding van specifieke golfregels ook op bepaalde etiketteregels.

De elitaire cultuur kan naast de belangrijke regels en etiquette verder bevestigd worden door een aantal andere kenmerken van Rozenstein. De kosten voor het jaarlijkse lidmaatschap en de daarnaast bestaande entreefee zorgen voor een duidelijke monetaire barrière. De sluiting van de wachtlijst heeft tevens het bestuur de mogelijkheid gegeven een bepaald aannamebeleid te voeren dat ertoe bijdraagt dat de cultuur in stand kan worden gehouden: zo hebben Wassenaarse inwoners, familieleden en mensen met een lage handicap een voorkeurspositie bij de toelating tot de vereniging.

De culturele gedachte over golf speelt ook een rol bij de instandhouding van de elitecultuur. Door de geïnterviewden wordt gewezen op de gedachten van buitenstaanders dat een golfvereniging nog altijd een “ballenclub” is. Deze morele barrière die ligt bij buitenstaanders zorgt indirect voor de instandhouding van een elitecultuur.

Daarnaast is de voorkeursbehandeling bij het vrijwilligerswerk opvallend. Vrijwilligers dienen over bepaalde vaardigheden te beschikken bij de uitvoer van vrijwilligerswerk. Doordat leden uit de hogere sociale klasse vaker zullen beschikken over vaardigheden en kennis, zullen zij het zijn die een brede invloed kunnen uitoefenen op de cultuur van de vereniging. Op deze manier wordt de elitaire cultuur indirect in stand gehouden.

Naast de uitvoering van vrijwilligerswerk door leden met specifieke vaardigheden of kennis, maken regelmatig golfende leden meer gebruik van de door het bestuur aangeboden ruime formele en informele inspraakmogelijkheden. Dit draagt ertoe bij dat leden van deze groepen zich sterker moreel gebonden voelen aan de vereniging dan leden die minder regelmatig golfen. Dit wordt verklaard uit de interviews waar gerefereerd wordt naar de algemene ledenvergadering: hier komt vrijwel altijd dezelfde groep leden. Deze sterk aan de vereniging gebonden groep daardoor (nog meer) betrokken bij de vereniging, terwijl de overige leden aangeven dat zij maar weinig invloed op het beleid hebben. Zij zien het beleid van de vereniging als *bestuurlijk gekonkel* of *powerplay business*. Op deze manier voelen sommige leden zich buitengesloten, terwijl de *ingroup*-solidariteit binnen andere groepen wordt vergroot.

Vanuit de vereniging wordt maar weinig gedaan om het sociale bindingsproces te bevorderen. Het zijn vaak rationele redenen waarom een beleid wordt uitgestippeld. Dit geldt niet voor de aankleding van het clubhuis en het opstellen van bepaalde gedragsregels. Door een gerichte aankleding van het clubhuis wordt gepoogd een thuisgevoel te krijgen bij leden. Ook het opstellen en de naleving van bepaalde gedragsregels wordt door het bestuur als een belangrijk middel gezien de verschillende leden naast elkaar te kunnen laten bestaan. Dit komt tot uitdrukking in de aangestelde marshal-commissie die toezicht houdt op de naleving van regels en etiquette.

De bovenstaande kenmerken van de vereniging worden beïnvloed door de sociale achtergrond van de leden. Naar aanleiding van de interviews, de observaties en het naslaan van het huishoudelijk reglement en het introductieboekje dat ieder beginnend lid krijgt, kan geconcludeerd worden dat achtergrondkenmerken die niet met sociale klasse te maken hebben (fysieke competentie, levensfase, verzorgingspositie, etniciteit

en geslacht) minder beperkingen geven om lid te zijn van een golfvereniging. Slechts leeftijd is een belangrijke achtergrondskenmerk die zorgen voor beperkingen om lid te worden van de vereniging.

De achtergrondskennmerken die echter meer te maken hebben met sociale klasse zijn meer van invloed op de binding met een golfvereniging. Golf is nog altijd een vrij dure sport waardoor het vrij besteedbaar inkomen een enorm grote invloed heeft op het lidmaatschap van een golfvereniging. Het is, zo wordt zelfs door de leden ervaren, een uitsluitende factor voor mensen met een laag inkomen. Ook de cognitieve vaardigheden en de opleiding van het individu zijn van groot belang bij de binding met een golfvereniging. Leden met vaardigheden en een goede opleiding zullen eerder in aanraking komen met vrijwilligerswerk (er wordt immers gelet op de specifieke vaardigheden van vrijwilligers). Daardoor zullen zij een sterkere binding krijgen met de vereniging en de overige leden.





## HOOFDSTUK 6: Sporten bij Rozenstein

Voor het kwantitatieve deel van het onderzoek is gebruik gemaakt van een schriftelijke enquête onder de sporters van golfvereniging Rozenstein in Wassenaar.<sup>117</sup> In dit hoofdstuk wordt verslag gedaan van het eerste deel van de antwoorden van de respondenten, namelijk dat deel dat betrekking heeft op sportdeelname, sociale contacten bij de vereniging en het vrijwilligerswerk dat leden doen voor de vereniging.

### 6.1. Sociale klasse

Sociale klasse wordt in dit onderzoek benoemd door middel van opleidings- en inkomensniveau. In de onderstaande tabel staat het opleidingsniveau van de respondenten.

Tabel 6.1. Opleiding van de respondenten.

	Absoluut	Percentage
Geen onderwijs, lager onderwijs, lager en middelbaar algemeen voortgezet onderwijs <sup>118</sup>	14	7,3
Hoger algemeen voortgezet onderwijs <sup>119</sup>	33	17,3
Lager beroepsonderwijs <sup>120</sup>	3	1,6
Middelbaar beroepsonderwijs <sup>121</sup>	3	1,6
Hoger beroepsonderwijs <sup>122</sup>	44	23,2
Wetenschappelijk onderwijs <sup>123</sup>	93	48,9
Totaal	190	100

Bijna driekwart van de ondervraagde respondenten heeft een hoge opleiding genoten (Hoger beroepsonderwijs of wetenschappelijk onderwijs). Met name het aantal ondervraagde leden dat wetenschappelijk onderwijs heeft genoten ligt hoog: bijna 50% van de respondenten geeft aan op een universiteit gestudeerd te hebben, terwijl 23% van de respondenten aangeeft hoger beroepsonderwijs gevolgd te hebben. Slechts 27% van de ondervraagde leden geeft aan middelbaar beroepsonderwijs, lager of geen onderwijs gevolgd te hebben.

Wanneer dit wordt vergeleken met de gehele Nederlandse bevolking, blijkt dat de leden geen weerspiegeling zijn van de Nederlandse bevolking.<sup>124</sup> Slechts 7% van de gehele bevolking had in 2000 een universitaire studie afgerond en 15% van de gehele bevolking had hoger beroepsonderwijs afgerond. Eveneens is opvallend dat het percentage hoger algemeen voortgezet onderwijs, lager beroepsonderwijs en middelbaar beroepsonderwijs onder de respondenten 20,5% bedraagt, terwijl dit op landelijk niveau bijna het dubbele is (40%). Ook het percentage respondenten dat aangeeft geen onderwijs, lager onderwijs en middelbaar algemeen voortgezet onderwijs als hoogst afgerond onderwijs te hebben is onder de respondenten veel

<sup>117</sup> Voor de volledige enquête: zie bijlage VI

<sup>118</sup> VGLO, VMBO, MULO, LAVO, MAVO)

<sup>119</sup> HAVO, HBS, VWO, MMS, Atheneum, Gymnasium

<sup>120</sup> LTS, LHNO, LEAO, LAS, ambachts- of huishoudschool

<sup>121</sup> MTS, UTS, MEAO, INAS, CIOS

<sup>122</sup> HTS, HEAO, Hogeschool, Lerarenopleiding, ALO, Sociale Academie

<sup>123</sup> Universiteit

<sup>124</sup> SCP, 2003: p. 19

lager dan de landelijke cijfers. Slechts 7,3% van de respondenten geeft aan dit als hoogste opleiding genoten te hebben, terwijl dit landelijk op 38% ligt. De gemiddelde opleiding van de respondenten is hoger dan het landelijke niveau.

Wanneer de afzonderlijke groepen worden bekeken, kunnen een aantal opvallende kenmerken worden ontdekt. De afgelopen vijf jaar zijn slechts 2 ondervraagde leden die geen wetenschappelijk of hoger beroepsonderwijs hebben gevolgd lid geworden van de vereniging. Voor mensen die wel wetenschappelijk of hoger beroepsonderwijs hebben gevolgd ligt dit aantal op 17. Dit lijkt een bevestiging te zijn wat eerder in de kwalitatieve analyse is geconcludeerd: de opleiding van mensen heeft een belangrijke invloed op de mogelijkheid om lid te worden. Hoewel de vereniging zich openstelt voor alle bevolkingsgroepen, blijkt het toch te zijn dat nieuwe leden voornamelijk een hoge opleiding hebben. De vereniging staat blijkbaar meer open voor mensen met een hoge opleiding of mensen uit de lage sociale klassen ervaren problemen om lid te worden bij een golfvereniging.

Het aantal vrouwen dat geen wetenschappelijk of hoger beroepsonderwijs heeft gevolgd is daarnaast hoger dan het aantal mannen zonder wetenschappelijk of hoger beroepsonderwijs. Uit de groep die middelbaar beroepsonderwijs of lager heeft gevolgd is 65% vrouw. Onder de ondervraagden waren slechts 18 mannen die geen wetenschappelijk of hoger beroepsonderwijs hebben gevolgd. Lager opgeleide leden zijn dus vaker vrouw, en het lijkt dat zij dan ook lid zijn geworden door de aanwezigheid van hun man.

Het inkomen van de respondenten ligt eveneens hoog. Dit is opvallend gezien het hoge aantal leden dat al met pensioen, in de AOW zit, met de vut is of rentenierend is (90 van de 162 leden die deze vraag hebben ingevuld geven aan hiertoe te behoren). Van de respondenten geeft 63,6 % aan dat het gemiddelde netto maandinkomen 4000 euro of meer bedraagt. Opvallend daaraan is dat éénvijfde van de respondenten aangeeft dat het netto maandinkomen meer dan 8000 euro bedraagt. Slechts 5,4% van de 165 respondenten geeft aan dat het netto maandinkomen van het huishouden minder dan 2000 euro bedraagt. Wanneer dit wordt vergeleken met de Nederlandse bevolking, valt op dat het gemiddelde inkomen van de respondenten aanzienlijk hoger ligt dan het landelijk gemiddelde. Het gemiddelde besteedbare inkomen voor een Nederlander ligt op 18200 euro (1500 euro per maand).<sup>125</sup> Een groot gedeelte van de respondenten (63,6%) heeft dus een aanzienlijk hoger inkomen dan het gemiddeld besteedbare inkomen.

Tabel 6.2. Netto maandinkomen per huishouden.

	Absoluut	Percentage
< 1000 euro	2	1,2
Tussen 1000 en 1500 euro	3	1,8
Tussen 1500 en 2000 euro	4	2,4
Tussen 2000 en 4000 euro	51	30,9
Tussen 4000 en 8000 euro	71	43,0
> 8000 euro	34	20,6
Totaal	165	100

<sup>125</sup> SCP, 2005: p. 109

Wanneer de verschillende subgroepen nader worden bekeken, blijkt dat voornamelijk vrouwelijke leden aangeven minder dan 2000 euro te verdienen (8 van de 9 ondervraagden die een inkomen heeft onder de 2000 euro is vrouw). Zes van de ondervraagde leden die een inkomen hebben onder de 2000 euro is bovendien alleenstaand en 7 van de 9 leden die onder de 2000 euro verdienen zijn nog altijd werkzaam. Wellicht behoren voornamelijk de nog werkende alleenstaande vrouwen die weduwe zijn bij deze lage inkomensgroep.

Wanneer een nieuwe variabele wordt gemaakt, sociale klasse, worden de verschillende uitkomsten van opleiding en inkomen bij elkaar gevoegd. Leden kunnen een score krijgen van 2 t/m 12. Wanneer men 2 scoort, betekent dit dat zij lager of geen onderwijs hebben genoten en tot de laagste inkomensgroep behoren. Wanneer leden een score hebben van 12, betekent dit dat zij wetenschappelijk onderwijs hebben genoten en tot de hoogste inkomensgroep behoren. Dit geeft het volgende beeld.

Tabel 6.3. Sociale klasse: inkomen + opleiding.

	Absoluut	Percentage
Top (11,12)	65	39,4
Hoog (8 t/m 10)	65	39,4
Laag (1 t/m 7)	35	21,2

Wanneer de nieuwe variabele sociale klasse wordt bekeken, valt te zien dat zowel 39,4% van de respondenten tot de topklasse behoort, alsook 39,4% van de respondenten tot de hoge klasse behoort. Slechts 21,2% behoort tot de lage sociale klasse. Binnen de topklasse zitten de leden met een hoog inkomen en een hoge opleiding. Ook bij de hoge klasse komen mensen voor met een hoog inkomen en een hoge opleiding. Slechts weinig mensen behoren tot lage klasse. Het aantal leden dat op sociale klasse een 6 of 7 scoort ligt bovendien op 25. Hoewel in dit onderzoek wordt gesproken van een “lage sociale klasse” dient dit dus gerelativeerd te worden. Het is goed mogelijk dat zij een lage score hebben in dit onderzoek, maar normaliter behoren tot de middenklasse. Daarnaast scoren slechts 10 ondervraagde leden op sociale klasse een score lager dan een 6. Deze ondervraagde leden zijn allen 55 jaar of ouder. Dit kan erop duiden dat dit een sociaal dalende groep is (zij zijn wellicht achteruit gegaan in inkomen doordat zij reeds gestopt zijn met werken). De verwachting dat voornamelijk mensen uit de hogere sociale klasse op een traditionele golfvereniging lid zijn blijkt door deze resultaten te worden bevestigd. Om de verschillen daarom beter uit te drukken is gekozen voor een sociale top-, hoge en lage klasse.

Leden uit de verschillende klassen verschillen niet significant wanneer de duur van het lidmaatschap wordt bekeken. Leden die langer lid zijn, zijn niet per definitie afkomstig uit een hogere klasse. Een groot deel van de lage klasse (45,7%) is zelfs al lid vanaf de oprichting van de vereniging.

Tijdens de kwalitatieve analyse kwam tevens aan het licht dat door middel van het aannemebeleid van de vereniging nog altijd bepaalde personen lid van de vereniging konden worden. Hoewel geen significant resultaat is gevonden, lijkt de onderstaande tabel deze conclusie niet tegen te spreken: onder de respondenten die de enquête hebben ingevuld zijn minder leden uit de lage sociale klasse die de afgelopen vijf jaar lid zijn geworden van de vereniging.

Tabel 6.4. Lidmaatschapsduur naar sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=165
Korter dan 1 jaar lid	3,1	1,5	0,0	1,8	
Tussen 1 en 5 jaar lid	9,2	7,7	5,7	7,9	
Langer dan 5 jaar lid, niet vanaf het begin	63,1	60,0	48,6	58,8	
Vanaf het begin lid	24,6	30,8	45,7	31,5	

Leden uit de verschillende klassen verschillen ook niet significant wanneer de bezoekfrequentie wordt bekeken. Slechts zeer kleine verschillen zijn te ontdekken tussen de leden uit de topklasse en hoge klasse wanneer deze vergeleken worden met de sociale lage klasse. Onder de ondervraagde leden wordt door een grote meerderheid minimaal 1 keer per week gespeeld. Belangrijke verklaring hiervoor is de wijze van kwantitatief onderzoek: de enquêtes zijn in de wintermaanden verspreid in het clubhuis. Het vermoeden dat slechts de meest frequente bezoekers de enquête ingevuld hebben lijkt hiermee te zijn bevestigd. Het voordeel hiervan is dat een goed beeld wordt verkregen van de insluitingmechanismen binnen de vereniging. Het nadeel is dat slechts beperkt inzicht wordt verkregen in de redenen waardoor mensen uitgesloten worden.

## 6.2. Sociale binding met Rozenstein

In hoofdstuk 3 is ingegaan op de drie dimensies die aan sociale binding met een vereniging kunnen worden onderscheiden:

1. Rationele binding. Daarbij staan rationele keuzes van de sporter centraal: de sporter kiest een sport waarvoor de minste tijd, geld en inspanning geleverd moet worden. De kosten van het lidmaatschap, de sport zelf, het behalen van een hoog golfniveau, de afstand naar de vereniging, de kwaliteit van de trainers, de kwaliteit van de accommodatie en faciliteiten en de gezondheid van de ondervraagden spelen daarbij een rol. De verwachting is dat hoe belangrijker deze verschillende factoren voor het individu zijn, hoe hoger de binding met de vereniging is. Dit zal zich uiten in de gedachte dat golf niet te duur voor het individu is, leden voldoende tijd hebben te golfen, de mogelijkheid hebben eenvoudig naar de vereniging te komen en tevreden zijn over de accommodatie.
2. Sociaal-affectieve binding. Bij deze dimensie staan vriendschappen tussen leden centraal. De verwachting is dat hoe hoger het aantal vriendschappen en de binding met andere leden is, hoe groter de binding met de vereniging is. Dit zal naar voren komen in een hoog percentage dat activiteiten met leden op en buiten de vereniging doet en een hoge bezoekfrequentie zonder dat leden gaan golfen.
3. Sociaal-morele binding. Bij deze dimensie staan de normen en waarden van de sporters centraal. Hoe groter de binding met de groeps cultuur binnen de vereniging, hoe groter de binding met de vereniging zal zijn. Hoe groter de binding met de vereniging, hoe groter het thuisgevoel, de identificatie met de vereniging en het gevoel gerespecteerd te worden binnen de vereniging zullen zijn.

Eerder is aangegeven dat het belangrijk is om in ogenschouw te nemen dat niet valt uit te sluiten dat de enquête vaker is geretourneerd door mensen die 'iets met de vereniging' hebben. Ook bij de interpretatie van de kwantitatieve analyse dient daarmee rekening gehouden te worden.

### 6.2.1. Rationele binding

Wanneer meer mogelijkheid is voor diversiteit van leefstijlen, zullen leden van verschillende afkomst weinig verschillen tonen in het ervaren van rationele belemmeringen bij hun lidmaatschap van de vereniging. In de vragenlijst is een aantal vragen over rationele binding gesteld. Allereerst is gevraagd welke elementen van belang zijn bij het lidmaatschap van Rozenstein. De onderstaande tabel geeft de uitkomsten weer.

Tabel 6.5. Elementen van het lidmaatschap naar belangrijkheid per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
De sport zelf	100,0	95,3	97,2	97,6	162
Mijn gezondheid/fit blijven	94,3	96,8	95,5	95,7	163
Kwaliteit accommodatie	98,5	93,4	94,3	95,7***	163
Het is dichtbij	82,8	79,7	74,3	79,8	163
Kwaliteit trainers	69,9	72,1	85,7	74,2	159
Kosten lidmaatschap	49,2	56,2	44,1	51,0	161
Hoog golfniveau halen	48,4	49,2	38,3	46,6	161

\*\*\* significantie < 0,10

Ondanks dat slechts de kwaliteit van de accommodatie een significant resultaat toont, kan aangenomen worden dat rationele factoren belangrijk zijn bij het lidmaatschap van een golfvereniging, getuige de hoge percentages in de verschillende subgroepen. Er zijn echter weinig verschillen tussen sociale klassen.

Voornameijk de sport zelf, de gezondheid en de kwaliteit van de accommodatie spelen als rationele redenen bij de leden van alle sociale klassen een belangrijke rol. De afstand naar de golfvereniging, de kwaliteit van de trainers, de kosten van het lidmaatschap en het behalen van een hoog golfniveau worden minder van belang geacht. Toch is zelfs het behalen van een hoog golfniveau voor 46,6% van de vereniging een belangrijke factor bij het lidmaatschap van de vereniging.

Weliswaar is het resultaat significant verschillend bij de accommodatie, belangrijk in ogenschouw te nemen is dat dit slechts een klein verschil bedraagt. De accommodatie wordt door leden uit de topklasse van groter belang geacht dan leden uit de hoge en lage sociale klasse. Ook de kosten van het lidmaatschap laat bijna een significant resultaat zien (p-waarde = 0.103). Ondanks dat er verder geen significante resultaten gevonden zijn, zijn er wel enkele tendensen te ontdekken. De respondenten uit de sociale topklasse lijken het prettiger te vinden dichtbij te sporten dan de respondenten uit de lagere klasse.

Ook is een tendens te ontdekken bij de kwaliteit van de trainer. Alhoewel het resultaat geen significant verschil toont, lijken respondenten uit de lage sociale klasse de

kwaliteit van de trainer belangrijker te vinden dan respondenten uit de topklasse en hoge klasse.

Tabel 6.6. Beschikbaarheid middelen: percentage “zeer mee eens” en “mee eens” per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Ik ben tevreden over de golfaccommodatie	98,5	96,8	97,1	97,5	162
Het is voor mij altijd mogelijk om per auto naar Rozenstein te komen	91,9	92,0	91,4	91,9	160
Ik heb voldoende tijd om regelmatig te golfen	82,5	88,9	77,2	83,9	161
Gedacht dat golf te duur voor mij is	25,8	30,0	34,4	29,2***	154

\*\*\* Significantie < 0,10

De gedachten over de mogelijkheid te kunnen beschikken over voldoende (hulp)middelen die binding kunnen bevorderen lijkt onder de ondervraagden vrij hoog. Slechts de gedachte dat golf soms te duur is laat een significant verschil zien tussen leden uit de sociale topklasse, hoge klasse en lage klasse. Respondenten uit de topklasse hebben minder vaak de gedachte dat golf te duur is voor hen dan respondenten uit de lage klasse. Alhoewel het voor de lage klasse mogelijk is lid te worden van een golfvereniging, is één derde van de ondervraagden het eens met het idee dat golf te duur is voor hen. Het feit dat zij toch lid zijn van de vereniging kan erop wijzen dat zij mobiel opwaarts willen stijgen en de kosten graag over hebben om aan sociale status en identiteit te winnen. Ook kan een verklaring gevonden worden in de aanwezigheid van sociale dalers in deze groep: zij waren al lid van de vereniging maar hebben door het dalende inkomen soms het idee dat golf te duur voor hen is.

De tevredenheid over de golfaccommodatie is onder de respondenten groot. Maar liefst 97,5 % van de ondervraagden is tevreden over de golfaccommodatie. De accommodatie voldoet blijkbaar aan de wensen van de respondenten. Ook opvallend is de tijd die de respondenten denken te hebben voor het golfen. 83,9% geeft aan voldoende tijd te hebben om te golfen. Dit kan worden verklaard door het hoge aantal gepensioneerden onder de ondervraagden: 98 van de 187 leden die deze vraag hebben ingevuld geven aan gepensionerd te zijn. Daarnaast geven slechts 27 mensen aan 30 uur of meer te werken.

De mogelijkheid zich per auto naar Rozenstein te begeven ligt hoog en is ongeveer gelijk bij de verschillende sociale klassen. Het hebben van een auto lijkt dan ook van essentieel belang bij het lidmaatschap. Wel komen leden uit de lage klasse iets vaker op andere manieren naar de vereniging dan de sociale top- en hoge klasse, getuige de volgende tabel:

Tabel 6.7. Vervoersmiddel naar Rozenstein per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Auto	92,3	90,8	85,3	90,2	164
Fiets	7,7	9,2	11,8	9,1	
Lopend	0,0	0,0	2,9	0,6	

Opvallend is het hoge percentage dat met de auto komt. Het autobezit is waarschijnlijk hoog waardoor de afstand geen belemmering vormt om naar de vereniging te komen. Het percentage dat lopend of per fiets naar Rozenstein komt is laag. De afstand naar de golfvereniging zal overwegend te groot zijn om per fiets te kunnen reizen. Belangrijk is daarbij dat het meenemen van de golfattributen (golftas, golfschoenen) van groot belang is, waardoor veelal de auto wordt gebruikt. Het niet bezitten van een auto zou daarom een uitsluitend element kunnen zijn om lid te worden voor mensen zonder auto.

### 6.2.2. Sociaal affectieve binding

In de vragenlijst zijn vragen opgenomen die verband houden met de sociale affectieve binding met Rozenstein. In deze paragraaf worden de resultaten weergegeven die uit deze vragen afkomstig zijn. Allereerst is gevraagd naar de golfpartners van de leden.

Tabel 6.8. Golfpartners naar sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Wedstrijden	49,2	70,8	54,3	58,8**	165
Vaste partner	64,6	43,2	51,4	55,8	165
Wisselende partners	36,9	64,6	54,3	51,5*	165
Alleen	4,6	9,2	14,3	8,5	165
Zakelijke relaties	4,6	3,1	8,6	4,8	165

\* Significantie < 0,01

\*\* Significantie < 0,05

Alleen het golfen tijdens wedstrijden en het golfen met wisselende partners liet een significant verschil tussen de sociale klassen zien. Opvallend aan deze resultaten is wel dat 14,3% uit de lage sociale klasse aangeeft soms alleen te sporten. Dit percentage is niet significant hoger dan bij de hoge sociale klasse en de topklasse en het neemt niet de gedachte weg dat mensen uit de lage sociale klasse vaker alleen sporten. Daarbij moet wel rekening gehouden worden met het lage aantal personen uit de lage sociale klasse. Een klein verschil in aantal kan in percentages al sterke verschillen geven.

Bijna tweederde van de respondenten uit de sociale topklasse geeft aan een vaste golfpartner te hebben, terwijl minder dan de helft van de respondenten uit de hoge sociale klasse aangeeft enkele vaste golfpartners te hebben. De ondervraagden uit de hoge en lage sociale klasse geven juist aan wisselende partners te hebben. Dit lijkt erop te duiden dat zij meer behoefte hebben aan sociaal contact met verschillende personen dan de leden uit de topklasse. Zij proberen via deze weg wellicht aansluiting te vinden met groepen die hoger in de sociale hiërarchie staan, terwijl leden uit de topklasse dit niet als doel zien van hun lidmaatschap. Dit strookt met de theorie van Pierre Bourdieu. Ook het meedoen aan wedstrijden laat eenzelfde resultaat zien. Meer dan tweederde van de respondenten uit de sociale hoge klasse geeft aan deel te nemen aan wedstrijden, terwijl minder dan de helft van de respondenten uit de topklasse aangeeft deel te nemen aan golfwedstrijden. Mensen uit de hoge sociale klasse proberen wellicht zo in contact te komen met in de hiërarchie hoger gepositioneerde groepen of proberen door middel van prestaties in de sociale hiërarchie opwaarts te stijgen. Het lage percentage uit de sociale topklasse dat meedoet aan wedstrijden en golft met wisselende partners lijkt te duiden op een

afwijkende houding ten opzichte van de hoge sociale klasse. De sociale topklasse heeft het opdoen van sociale contacten en het opwaarts mobiliseren blijkens deze resultaten minder nodig wat zich uit in het vaker met vaste partners golfen.

Opvallend is dat bij de uitkomsten in de bovenstaande tabel voornamelijk grote verschillen zijn te ontdekken tussen respondenten uit de sociale topklasse en de hoge sociale klasse. Dit kan verklaard worden vanuit de theorie over het verschil tussen upper-uppers (oud geld) en lower-uppers (nieuw geld). Upper-uppers vinden het opdoen van sociale contacten blijkbaar minder van belang dan lower-uppers. Dit kan wijzen op een groot belang van de netwerkfunctie van golf voor de lower-uppers: het verbreden van het sociale netwerk (om wellicht sociaal opwaarts te mobiliseren) is voor deze groep van groter belang dan de upper-uppers.

Er is echter geen significant verschil tussen respondenten uit de sociale topklasse, de sociale hoge klasse en sociale lage klassen wanneer gekeken wordt of men golft met kennissen die men al kende voordat men ging golfen. Dit komt naar voren in tabel 6.9.

Tabel 6.9. Percentage leden dat golft met kennissen die men al kende voordat men ging golfen per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=165
Percentage "ja"	64,6	81,6	71,4	72,8	

Golf is voor bijna driekwart van de respondenten een belangrijke vrijetijdsbesteding waarbij vriendschappen worden onderhouden. Zij geven aan dat zij sporten met vrienden die zij, voordat zij gingen golfen, al kenden. Deze tabel laat een kleine tendens zien en lijkt erop te wijzen dat leden uit de sociale topklasse sociale contacten buiten de vereniging onderhouden (met vrienden die geen lid zijn van Rozenstein) en het opdoen van vriendschappen voor hen een minder belangrijke reden is te gaan golfen. Ook hier lijkt weer een groter verschil te zijn tussen respondenten uit de sociale topklasse en respondenten uit de sociale hoge klasse dan het verschil tussen de respondenten uit de sociale topklasse en de respondenten uit de sociale lage klasse.

Tabel 6.10. Percentage "zeer mee eens" en "mee eens" over belangrijkheid van het lidmaatschap per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Sociaal contact	79,3	82,5	77,2	80,1	161
Nieuwe mensen leren kennen	50,0	57,1	70,6	57,2	159
Zakelijke relaties onderhouden	6,3	17,7	21,3	13,8**	159

\*\* Significantie < 0,05

Belangrijk bij het lidmaatschap van de vereniging is het sociaal contact met andere leden en het leren kennen van nieuwe mensen. Dit kan een belangrijke reden zijn om lid te zijn van de vereniging. Voornamelijk is het sociaal contact met de leden en het leren kennen van nieuwe mensen voor de respondenten belangrijk. De bovenstaande tabel neemt in ieder geval niet de gedachte weg dat de respondenten uit de lage sociale klasse het belangrijker vinden om nieuwe mensen te leren kennen dan de respondenten uit de sociale topklasse. Dit kan wellicht verklaard worden door het hoge aantal alleenstaanden en vrouwen onder de respondenten uit de lage sociale klasse.



Opvallend is het matige belang voor het onderhouden van zakelijke contacten bij de vereniging. Daaraan wordt voornamelijk door de sociale topklasse weinig belang gehecht, terwijl mensen uit de hoge en voornamelijk de lage klasse dit belangrijker vinden. Hiertoe lijkt dan ook de groep met lower-uppers te behoren. Zij willen zich waarschijnlijk meer profileren met de golfsport dan de sociale topklasse. De geringe aandacht voor het onderhouden van zakelijke contacten bij de vereniging zou kunnen liggen aan het hoge aantal gepensioneerden en huisvrouwen die de enquête geretourneerd hebben.

Tabel 6.11. Soort contact met leden: percentage “zeer mee eens” en “mee eens” per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Groeten	98,4	98,3	97,2	98,2	161
Napraten	96,8	95,3	88,6	94,5	162
Vriendschap	84,2	88,9	91,2	87,5	160
Op bezoek	61,0	75,4	74,3	69,4	160

In tabel 6.11. zijn geen significante resultaten gevonden. Liefst 98,2% van de respondenten geeft aan elkaar te groeten. Ook het napraten gebeurt in grote mate in het clubhuis van de vereniging. Grotere verschillen zijn te zien bij de overige contacten tussen leden. Dit zijn echter te kleine verschillen om daadwerkelijke goede uitspraken te kunnen doen over verschillen tussen de respondenten uit de verschillende sociale klassen. Wel wijst het verschil dat te zien is bij het element “op bezoek gaan” erop dat de respondenten uit de sociale topklasse minder vaak andere leden van de golfvereniging bezoeken. Dit zou erop kunnen wijzen dat leden uit de lagere sociale klasse de vereniging gebruiken om sociale contacten te krijgen. Dit strookt met de uitkomsten uit de vorige tabellen, waarin het leren kennen van nieuwe mensen ook bij de lagere sociale klasse hoger scoorde. De lage sociale klasse zou het opdoen van sociale contacten gebruiken om sociaal opwaarts te kunnen stijgen.

Ten slotte valt in de tabel af te lezen dat er weinig verschil is tussen de respondenten uit de verschillende klassen wat betreft het opdoen van vriendschappen bij de vereniging. Het blijkt uit de volgende tabel dat meer dan tweederde van de respondenten deze vrienden zien als golfvrienden en minder als “algemene vrienden”. Er is onder de respondenten meer sprake van sportvriendschap.

Tabel 6.12. Ondernemen andere (vrijtijds)activiteiten met leden; percentage “een aantal keer per maand” of vaker, per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Buiten Rozenstein	31,2	31,3	25,7	30,1	163
Bij Rozenstein	18,4	29,3	34,3	26,0	165

Maar weinig respondenten geven aan andere (vrijtijds)activiteiten op of buiten Rozenstein te ondernemen met andere leden van de vereniging. Slechts iets meer dan een kwart geeft aan weleens bij Rozenstein met andere leden iets te ondernemen, echter, dit percentage ligt laag bij de sociale topklasse. Buiten Rozenstein onderneemt nog geen éénderde van de respondenten (vrijtijds)activiteiten met andere leden. Er lijkt wel een tendens te zien in de relatie: het lijkt dat respondenten uit de lage sociale klasse vaker iets ondernemen bij Rozenstein dan leden uit de hoge klasse en de topklasse. De bovenstaande figuur toont eveneens aan dat voornamelijk sprake is van

sportvriendschap en dat vriendschappen niet worden uitgebreid tot een vriendschap buiten de vereniging om.

Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat de sociale contacten van de lagere en hoge klasse sterker zijn dan die van de top klasse. Dit komt naar voren in de volgende tabel.

Tabel 6.13. Aantal verschillende gezamenlijke activiteiten, excl. napraten en groeten.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=153
Vier	9,7	11,9	8,8	10,3	
Drie	21,0	27,1	20,6	23,2	
Twee	33,9	44,1	58,8	43,2	
Een	24,2	10,2	8,8	15,5	
Geen	11,3	6,8	2,9	7,7	

Ook al zijn er geen significante resultaten gevonden, er is wel degelijk een tendens te zien in de bovenstaande tabel. Terwijl van de sociale topklasse 35,5% aangeeft geen of slechts één gezamenlijke activiteit te ondernemen, geeft slechts 17,0% van de hoge sociale klasse en 11,7% van de lage sociale klasse aan geen of slechts één activiteit te ondernemen. Bovendien is er een significante samenhang tussen het aantal activiteiten dat gedaan wordt bij de vereniging en het "Rozenstein"-gevoel ( $R= 0,413$ ), het thuisgevoel ( $R= 0,249$ ) en het gevoel gerespecteerd te worden ( $R=0.164$ ). Het lijkt er dan ook op dat de respondenten uit de sociale lage en hoge klasse sterker sociaal-affectief zijn verbonden aan de vereniging dan de sociale topklasse.

Tabel 6.14. Sociaal contact bij de vereniging: percentage "zeer mee eens" en "mee eens" per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Ik vind dat er voldoende mogelijkheden zijn andere leden te ontmoeten	92,1	98,4	94,1	95,0	159
Ik heb een goed contact met de meeste leden	80,7	91,8	97,0	88,5**	157
Ik heb behoefte aan sociaal contact met andere leden	82,6	90,5	72,7	83,6**	159
Het maakt mij niet uit met wie ik sport	38,5	46,1	23,5	38,5***	164

\*\* Significantie < 0,05

\*\*\* Significantie < 0,10

Het hebben van sociaal contact met de overige leden wordt als belangrijk ervaren. Er is veel behoefte aan voldoende mogelijkheden andere leden te leren kennen en een goed contact te hebben met de meeste leden. Veel respondenten geven dan ook aan goed contact met de overige leden te hebben. Voornamelijk de respondenten uit de lage sociale klasse geven aan een goed contact te hebben met de meeste overige leden, terwijl dit percentage bij de hoge sociale klasse en vooral de topklasse lager ligt. Van de respondenten uit de topklasse geeft 80,7% aan een goed contact te hebben met overige leden. De behoefte aan sociaal contact is onder de respondenten uit de top- en hoge sociale klasse groter dan de lage sociale klasse. Dit is opvallend gezien de resultaten uit de vorige tabellen. De sociale hoge en sociale topklasse hebben wel behoefte aan sociaal contact, echter, in de vorige tabellen bleek dat de respondenten uit de sociale lage klasse op veel meer manieren sociaal contact te hebben. Wellicht moet de mensen uit de lage sociale klasse veel meer hun best doen om een goed contact met de overige leden te verkrijgen.

Er is weinig verschil tussen respondenten uit de verschillende sociale klassen als het gaat om de tevredenheid over de mogelijkheden andere leden te ontmoeten. De respondenten uit de lage sociale klasse vinden het belangrijker met wie gesport wordt dan de respondenten uit de hoge sociale klasse en de sociale topklasse. Dit kan wijzen op het feit dat leden uit de lage sociale klasse minder gelijke normen en waarden delen en zich hiervan minder bewust zijn. Leden uit de sociale topklasse en voornamelijk leden uit de hoge klasse vinden het belangrijk met wie gesport wordt.

Tabel 6.15. Aantal bezoeken zonder te golven per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=165
Aantal keer per week	4,6	15,6	11,4	7,9	
Een keer per week	4,6	9,4	11,4	10,4	
Aantal keer per maand	23,1	20,3	28,6	23,2	
Een keer per maand	33,8	32,8	25,7	31,7	
Nooit	33,8	21,9	22,9	26,8	

Wanneer de sociaal affectieve binding met de vereniging groot is, zullen leden ook naar de vereniging komen zonder dat men golft. Dit wordt weergegeven in tabel 6.15. De respondenten uit de sociale topklasse komen vaker om te golven dan de respondenten uit de hoge en lage klasse. Dit lijkt het idee te bevestigen dat sociaal contact voornamelijk bij de lage klasse (en in mindere mate de middenklasse) van groot belang is bij het lidmaatschap van de vereniging. Slechts 32,3% van de respondenten uit de sociale topklasse zegt een aantal maal per maand of vaker naar de vereniging te komen zonder dat zij gaan golven. Voor een groot gedeelte van de respondenten uit de sociale topklasse (67,7%) is Rozenstein blijkbaar geen plaats om tijd door te brengen. Van de respondenten uit de hoge sociale klasse geeft 45,3% aan een aantal maal of vaker per maand naar de vereniging te komen zonder dat zij gaan golven. Voor de respondenten uit de sociale lage klasse ligt dit percentage nog hoger (51,4%). Belangrijk is wel dat dit geen significante resultaten zijn.

Voor de respondenten die regelmatig naar de vereniging komen zonder te golven zijn het uitvoeren van vrijwilligerswerk (48,8%) en iets eten of drinken (44,6%) de belangrijkste redenen om naar de vereniging te komen. Informatie halen (33,9%) en bijpraten (30,6%) vormen ook een reden op de golfvereniging te komen. Ook bridgen wordt door een aantal genoemd als belangrijk tijdverdrijf in het clubhuis van de vereniging.

Voor de respondenten die niet regelmatig naar de vereniging komen zonder te golven is tijdgebrek en/of te veel andere bezigheden elders (38,5%) de voornaamste reden alleen naar de vereniging te komen om te golven. Slechts 12,8% zegt niets van het aanbod af te weten en 5,1% zegt het aanbod niet leuk te vinden.

### 6.2.3. Sociaalmorele dimensie

In de vragenlijst zijn ook verschillende vragen gesteld die van toepassing zijn op de sociaalmorele dimensie van sociale binding. De uitkomsten hiervan zullen in deze paragraaf worden behandeld.

### 6.2.3.1. Identificatie en omgangsnormen

Allereerst is gevraagd naar de mening van de respondenten over de gedeelde waarden en normen binnen de vereniging en het clubgevoel van de respondenten.

Tabel 6.16. Sfeer: percentage “zeer mee eens” en “mee eens” per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Ik voel mij thuis bij Rozenstein	96,9	100,0	94,0	97,6	160
Ik voel mij gerespecteerd binnen de vereniging	96,7	96,6	93,7	96,0	152
Ik wil mij inzetten voor de vereniging als er zich problemen voordoen	92,1	90,5	87,5	90,9	154
Ik vind het belangrijk dat de leden elkaar helpen	88,5	90,3	94,1	90,5	157
Ik voel mij “Rozensteiner”	75,4	93,2	87,5	84,9**	152
Ik heb het gevoel dat ik bij leden van de club terecht kan als ik hulp nodig heb	66,6	85,5	75,0	75,9***	145
Ik stoer mij soms aan het gedrag van anderen	69,8	68,8	66,7	68,8	157
Er worden in mijn sportgroep soms grapjes over bepaalde bevolkingsgroepen gemaakt	35,0	37,7	32,2	35,5	152
Ik heb soms het gevoel dat andere leden bepaalde gesprekken hebben waar ik niet over mee kan praten	34,4	25,0	40,6	32,0	153
Ik heb zelden het gevoel dat ik mij moet aanpassen aan de heersende omgangsvormen op de club	12,7	8,2	11,7	10,8	158

\*\*\* Significantie < 0,10

De sociaalmorele binding onder de respondenten is groot. Wel zijn enkele verschillen tussen de respondenten uit de verschillende klassen te ontdekken. De respondenten uit de hoge en lage klasse hebben een sterker gevoel dan de sociale topklasse terecht te kunnen bij andere leden als zij hulp nodig hebben. Wanneer zij hulp nodig hebben, heeft ruim driekwart van de respondenten het gevoel bij andere leden terecht te kunnen. Van de respondenten uit de sociaal hoge klasse heeft 85,5% het gevoel dat zij hulp zullen krijgen wanneer zij dat nodig hebben, terwijl een opvallend laag percentage uit de sociale topklasse het hiermee eens is (66,6%). Opvallend is dat ook hier sprake is van een groter verschil tussen de sociale top- en hoge klasse dan het verschil met de sociaal lage klasse.

Een ruime meerderheid van de respondenten vindt het belangrijk dat leden elkaar onderling helpen (90,5%). Een groot percentage van de respondenten (90,9%) is tevens bereid de vereniging bij problemen te helpen. Verschillen tussen sociale klassen komen bij deze elementen maar in kleine mate voor en zijn niet significant.

Bij vragen over specifieke gedragingen vallen een aantal punten op. Iets meer dan tweederde van de leden zegt zich soms te storen aan het gedrag van andere leden, terwijl slechts 10,8% van de leden aangeeft zich niet te hoeven aanpassen aan bepaalde omgangsvormen binnen de vereniging. Er zijn slechts kleine verschillen te

vinden tussen de respondenten uit de verschillende sociale klassen bij het storen aan het gedrag van andere leden en het aanpassen aan bestaande normen en waarden. Dit kan duiden op de aanwezigheid van verschillende subgroepen of “kliekjes” binnen de vereniging. Wel is een duidelijkere tendens te vinden bij het meepraten met verschillende gesprekken en of er grapjes worden gemaakt binnen de eigen sportgroep. Terwijl 40,6% van de respondenten uit de lage sociale klasse aangeeft soms niet mee te kunnen praten, lijken de respondenten uit de hoge klasse (25,0%) en de topklasse (34,4%) minder vaak moeite te hebben met het volgen van gesprekken.

Bijna alle respondenten voelen zich thuis (97,6%) en gerespecteerd (96,0%) binnen de vereniging. Bij de stelling of leden zich Rozensteiner voelen, scoren de respondenten uit de sociale topklasse significant lager dan de respondenten uit de sociale hoge en lage klasse. Terwijl het “Rozenstein-gevoel” door de respondenten uit de sociale topklasse minder wordt ervaren (het percentage respondenten uit de sociale topklasse dat zich Rozensteiner voelt ligt op 75,4%), wordt het door de respondenten uit de hoge klasse (93,2%) en de lage klasse (87,5%) aanzienlijk meer ervaren. Daaruit blijkt dat de identificatie met de vereniging voor de sociale topklasse lager is dan de hoge en lage klassen. Er zijn minder respondenten uit de topklasse die zich hechten aan de vereniging. Ook hier is weer een groter verschil ontdekt tussen de respondenten uit de sociale topklasse en de hoge sociale klasse gevonden dan het verschil tussen de sociale topklasse en lage klasse.

Tabel 6.17. Omgangsvormen: percentage “zeer mee eens” en “mee eens” per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Het bestuur is eenvoudig te bereiken	98,4	100,0	96,9	98,8	156
Er zijn bepaalde omgangsnormen binnen de vereniging	95,2	100,0	97,1	97,5	158
Leden moeten voldoen aan een bepaalde dresscode en/of communicatievaardigheden	93,7	95,0	94,3	94,3	159
Voldoende inspraak in het beleid van de vereniging	72,4	78,6	73,1	75,0	140

Al deze resultaten waren niet significant. Van de ondervraagden heeft driekwart het gevoel voldoende inspraak te hebben in het beleid van de vereniging, terwijl bijna alle ondervraagden vinden dat het bestuur eenvoudig te bereiken is. Blijkbaar is de openheid van het bestuur groot.

Ook zijn bijna alle ondervraagden het “zeer eens” of “eens” met de stelling dat er bepaalde omgangsnormen zijn, er een bepaalde dresscode is en dat aan bepaalde communicatievaardigheden moet worden voldaan. Dit strookt met de uitkomsten uit de interviews en observaties. Opvallend is dat de respondenten uit de hoge sociale klasse op al deze punten de hoogste score hebben, terwijl het de respondenten uit de topklasse zijn die (op de bereikbaarheid van het bestuur na) het laagst scoren. Hoewel geen uitspraken gedaan kunnen worden over verschillen tussen leden uit verschillende sociale klassen is dit wel opvallend.

### 6.2.3.2. Vrijwilligerswerk

De vereniging wordt gesteund door vrijwilligerswerk van een vaste groep leden die zich wekelijks inzet voor de vereniging (14,6%). Daarnaast geeft 38,4% van de ondervraagde leden aan af en toe vrijwilligerswerk te verrichten. Al is het resultaat niet significant verschillend, wel lijken leden uit de sociaal hoge klasse zich het meeste in te zetten voor de vereniging.

Tabel 6.18. Frequentie vrijwilligerswerk per sociale klasse

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=165
Wekelijks	12,3	18,7	11,5	14,6	
Af en toe	40,0	36,0	40,0	38,4	
Eenmalig/nooit	47,7	45,4	48,6	47,0	

Wanneer de cijfers uit deze tabel worden vergeleken met de cijfers voor de gehele bevolking, valt het hoge aantal sporters op dat vrijwilligerswerk verricht heeft voor de vereniging. Slechts 13,2 % van de deelnemers aan een sport deed in 2000 aan sportvrijwilligerswerk terwijl deze cijfers ook nog eens een dalende tendens liet zien.<sup>126</sup> Onder de ondervraagden is een vaste groep vrijwilligers (14,6%) die zich wekelijks inzet voor de vereniging, terwijl 38,4% van de ondervraagden aangeeft zich af en toe in te zetten voor de vereniging.

Wanneer de cijfers worden vergeleken met de cijfers voor mensen met een hoge opleiding (hbo,wo) en een hoog inkomensniveau, valt op dat Rozensteiners meer vrijwilligerswerk doen. 9,4% van de mensen met een hoge opleiding doen vrijwilligerswerk op een sportvereniging en 11,9% van de mensen uit de hoge inkomensgroep doet aan vrijwilligerswerk.<sup>127</sup> Het hoge aantal vrijwilligers kan dus niet worden verklaard door het hoge aantal hoog opgeleiden en de vele leden met een hoog inkomen. Het aantal hoog opgeleiden binnen de vereniging is immers hoog. In het onderzoek van het SCP komt verder naar voren dat slechts 3,0% van de gepensioneerden vrijwilligerswerk doet. Het hoge aantal gepensioneerden verklaart daardoor ook niet het hoge percentage van mensen die vrijwilligerswerk verrichten. In de Rapportage Sport 2003 wordt tevens aangegeven dat mannen vaker sportvrijwilligerswerk doen dan vrouwen (11,5% onder mannen, 5,1% van de vrouwen). Aangezien het aantal respondenten een oververtegenwoordiging van mannen toonde, zou dit deels het hoge aantal vrijwilligers kunnen verklaren. Een andere verklaring zou kunnen liggen in het feit dat het hoge aantal vrijwilligers verklaard kan worden door de sterke betrokkenheid die leden hebben bij de vereniging.

### 6.2.3.2. Elitaire karakter

Hoewel bij de vragen naar het elitaire karakter van golf geen significante resultaten zijn ontdekt, kunnen wel enkele opvallende verschillen worden besproken.

<sup>126</sup> SCP, 2003: p.119

<sup>127</sup> SCP, 2003: p.119

Tabel 6.19. Elitaire karakter van de sport: percentage “zeer mee eens” en “mee eens” per sociale klasse.

	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=
Golf was vroeger elitair	91,5	87,3	93,7	90,2	154
Golf is nu elitair	42,9	32,3	51,5	40,3	161
Mijn vrienden vinden golf elitair	19,6	31,1	36,4	27,8	155
Rozenstein is elitair	19,6	21,9	14,7	19,5	159

Van de ondervraagde leden vond 90,2% golf vroeger elitair. Veel verschil tussen de klassen is hier niet te ontdekken. 40,3% van de ondervraagde leden geeft aan golf nog altijd elitair te vinden. Opvallend is dat dit percentage bij de lage sociale klasse hoger ligt dan bij de hoge en topklasse. Leden uit de hoge en sociale topklasse zijn zich hiervan blijkbaar minder bewust dan leden uit de lage klasse. Terwijl ruim een kwart van het aantal respondenten vrienden heeft die golf elitair vinden (de lage sociale klasse scoort hier aanzienlijk hoger dan de top en hoge klasse), vindt minder dan éénvijfde Rozenstein elitair. Het zelfbeeld van de eigen identiteit is niet op het elitaire karakter gericht.

### 6.3. Factoranalyse

In de vorige paragraaf zijn verschillen tussen de respondenten uit de sociale klassen besproken. Deze verschillen werden bekeken vanuit een rationele, sociaalaffectieve en sociaalmorele dimensie. Wellicht zijn er nog andere motieven van golfers die de sociale binding met de vereniging versterken of verzwakken, maar niet konden worden geobserveerd omdat zij te complex waren. Het opzoeken van zogenaamde *onzichtbare* antwoordpatronen kan worden gedaan aan de hand van een factoranalyse.

*“Met een factoranalyse duidt men een aantal technieken aan die onderzoekers de mogelijkheid geeft de soms zeer complexe samenhang tussen een groot aantal geobserveerde variabelen op een overzichtelijke wijze te beschrijven en te interpreteren in termen van hypothetische, niet-observeerbare variabelen”.*<sup>128</sup>

Doel van een factoranalyse is om samenhangen tussen een aantal geobserveerde variabelen te beschrijven door een geringer aantal componenten. Met zo weinig mogelijk factoren/componenten wordt zoveel mogelijk variantie van de variabelen verklaard.<sup>129</sup> Wanneer *onzichtbare* motieven zouden bestaan, moeten deze door middel van overeenkomstige antwoordpatronen (factoren) zichtbaar gemaakt kunnen worden.

Op basis van de factoranalyse waaruit negen factoren een antwoordpatroon toonden, zijn er vier factoren geconstrueerd. Deze factoren geven de belangrijke elementen weer die vaak samen voorkomen. De factoren vijf tot en met negen zijn buiten de analyse gehouden, omdat deze te weinig verklaring gaven voor sociale binding. Op basis van de inhoud van deze antwoordpatronen, zijn er labels toegekend aan de verschillende factoren. Deze zijn terug te vinden in het overzicht van de uitkomsten uit de factoranalyse (tabel 6.20.). De dimensies uit de vorige paragraaf komen deels terug, toch zijn er nog andere factoren die binding met de golfvereniging verklaren. Allereerst volgt hieronder een toelichting op de zogenoemde factorlabels, die de verschillende motieven voor sociale binding weergeven.

<sup>128</sup> Van Assen & Van Baest, 2002: p.7

<sup>129</sup> Van Assen, 2003, p.1

- *Sociaalmorele binding.* Hierin is het organiseren van activiteiten van groot belang, men vindt het belangrijk dat leden elkaar helpen en men wil zich inzetten voor de vereniging. Leden hebben het gevoel bij andere leden terecht te kunnen wanneer zij hulp nodig hebben en gaan soms bij elkaar op bezoek. (verklaarde variantie: 22,5%)
- *Rationeel-sociaal affectieve binding.* Leden hebben voldoende tijd om te golfen en beschikken over een auto om naar de vereniging te komen. Zij hebben behoefte aan sociaal contact, praten na in het clubhuis en geven te kennen nieuwe vrienden gekregen te hebben door het lidmaatschap. (verklaarde variantie: 9,0%)
- *Normatieve binding.* Het bestaan van bepaalde omgangsnormen wordt erkend, terwijl ook het belang van een dresscode en het hebben van bepaalde communicatievaardigheden belangrijk wordt geacht. Leden groeten elkaar bij de vereniging. (verklaarde variantie: 7,8%)
- *Elitaire binding.* Daarbij staat het elitaire karakter van golf centraal. Het elitaire karakter van golf is voor deze mensen belangrijk en leden zijn zich bewust van het elitaire karakter van de golfsport. Golf wordt gezien als een elitaire sport, Rozenstein wordt gezien als een elitaire vereniging en vrienden zien golf eveneens als een elitaire sport. (verklaarde variantie: 6,3%)

De factoren die geconstrueerd zijn vertonen overeenkomsten met de verschillende dimensies die eerder zijn onderscheiden. De sociaalmorele dimensie en de rationeel-sociaal affectieve dimensie zijn de belangrijkste factoren die sociale binding verklaren. Hoewel eerder ervan werd uitgegaan dat er afzonderlijke rationale en sociaal affectieve dimensies zouden zijn, blijkt dat deze tot een dimensie samen zijn te voegen.

Door de factoranalyse zijn twee andere dimensies van sociale binding aan het licht gekomen. Het is mogelijk deze twee dimensies in het onderzoek te bespreken, ondanks dat deze twee wellicht raakvlakken hebben met de sociaalmorele dimensie die eerder is besproken. De normatieve binding is voornamelijk een omgangsdimensie, terwijl uit de elitaire dimensie blijkt dat sommige leden eenzelfde antwoordpatroon hebben bij vragen met betrekking tot het elitaire karakter van de golfsport.



Tabel 6.20. Factoranalyse.

Items	Sociaal morele binding	Rationeel-sociaal affectieve binding	Normatieve binding	Elitaire binding
Voldoende tijd		.734		
Mogelijkheid per auto te komen		.397		
Behoeftte aan sociaal contact		.647		
Met de meeste leden goed contact	.475	.410		
Ik groet de leden			.495	
Ik heb nieuwe vrienden leren kennen	.393	.574		
Ik ga wel eens bij leden op bezoek	.645			
Voldoende mogelijkheden mensen te ontmoeten	.417	.371		
Ik praat altijd na in het clubhuis		.667		
Ik kan bij leden terecht als ik hulp nodig heb	.649	.339		
Ik vind het belangrijk dat leden elkaar helpen	.785			
Ik wil mij inzetten voor de vereniging	.795			
Belangrijk dat activiteiten worden georganiseerd	.831			
Er zijn omgangsnormen			.768	
Er is een dresscode/communicatie			.680	
Zelden het gevoel aan te passen			.335	
Ik voel mij thuis bij Rozenstein	.431	.483		
Ik voel mij gerespecteerd binnen de vereniging	.581	.304		
Ik voel mij Rozensteiner	.758			
Het maakt niet uit met wie ik sport				.546
Golf had vroeger een elitair karakter			.482	
Golf heeft nu een elitair karakter				.727
Rozenstein is een vereniging met een elitair karakter				.643
Mijn vrienden vinden golf een elitaire sport				.745

Verklaarde variantie: 45,6%.

#### 6.4. Betrouwbaarheidsanalyse

Voor de bovenstaande vier factoren is een betrouwbaarheidsanalyse uitgevoerd.<sup>130</sup> De items die behoren tot de verschillende dimensies van sociale binding, dienen consistent met elkaar te zijn. Deze analyse is uitgevoerd door middel van Cronbach's alpha. Dit is een maat voor de interne consistentie van de schaal, wanneer die gerepresenteerd zou worden door een ongewogen schaal score.

<sup>130</sup> Zie bijlage VII

#### 6.4.1. Sociaalmorele binding

De uitkomsten van de uitgevoerde betrouwbaarheidsanalyse voor de sociaalmorele dimensie zijn in de bijlage weergegeven. De score van de Cronbach's alpha is 0,7981. Dit duidt op een hoge interne consistentie tussen de verschillende items. In de analyse bevinden zich geen negatieve correlatiecoëfficiënten, dat zou duiden op een negatieve inconsistentie.

Opvallend is de score van variabele V14O ("ik vind het belangrijk dat er activiteiten worden georganiseerd"). Dit item heeft een lage item-total-correlatie van 0,0623, waardoor opgemaakt kan worden dat dit item te weinig bijdraagt aan de schaal. Het verwijderen van dit item zou de alpha dan ook hebben verhoogd (zie kolom: alpha if item deleted = 0,8139). Dit geldt overigens ook voor de variabele V14L ("ik vind het belangrijk dat andere leden elkaar helpen").

Het belang van het organiseren en het belang dat leden elkaar helpen zijn niet intern consistent met de overige items. Toch is niet gekozen voor het verwijderen van deze twee variabelen omdat de verhoging van de Cronbach's alpha te minimaal is. Dit weegt niet op tegen het ontbreken van de inhoudelijke bijdrage van het item aan de schaal.

#### 6.4.2. Rationeel-sociaalaffectieve binding

De uitkomsten van de betrouwbaarheidsanalyse voor de rationeel-sociaalaffectieve dimensie zijn in tabel 2 van de bijlage weergegeven. De Cronbach's alpha heeft, net als bij de sociaalmorele dimensie een hoge interne consistentie tussen de verschillende items van de dimensie (0,8641) en er zijn geen negatieve correlatiecoëfficiënten. Alle items dragen voldoende bij aan de schaal: alle item-totaal-correlaties zijn groter dan .20. Het verwijderen van geen van de items zou de alpha verhogen waardoor alle items kunnen worden behouden in de analyse.

#### 6.4.3. Normatieve binding

De uitkomsten van de betrouwbaarheidsanalyse voor de normatieve dimensie zijn in tabel 3 in de bijlage weergegeven. Tussen de items is een lagere interne consistentie dan bij de sociaalmorele en rationeel-sociaalaffectieve dimensie. Bij de normatieve dimensie is sprake van een lage interne consistentie tussen de items (Cronbach's alpha = 0,4556).

Ook valt het op dat door het weglaten van de items V14G ("ik groet de leden") en V14S ("ik heb zelden het gevoel dat ik mij moet aanpassen") een hogere alpha wordt verkregen. Het heeft dus bij de normatieve dimensie nut deze items te verwijderen. Deze items dragen immers te weinig bij aan de schaal: V14G heeft een item-total-correlatie van .11, terwijl V14S een item-total-correlatie van .13 heeft. Echter, de verhoging van de alpha is bij de items "ik heb zelden het gevoel dat ik mij moet aanpassen" en "ik groet de leden" niet groot genoeg om te worden verwijderd. Ook hier weegt de verhoging van de Cronbach's alpha niet op tegen de inhoudelijke bijdrage van de items.

#### 6.4.4. Elitaire binding

In tabel 4 in de bijlage zijn de resultaten van de betrouwbaarheidsanalyse van elitaire binding weergegeven. Het betreft de 4 items die tot de elitaire dimensie behoren. Er is een hoge interne consistentie tussen de items van deze dimensie (Cronbach's alpha = 0,7680).

Alle items dragen voldoende bij aan de schaal: alle item-totaal-correlaties zijn groter dan .20 en er zijn geen negatieve correlatiecoëfficiënten. Wel dient toegevoegd te worden dat wanneer de item V14Y ("het maakt niet uit met wie ik sport") verwijderd wordt, er een hogere Cronbach's alpha ontstaat (zie kolom alpha if Item Deleted). Ook hier wordt er niet gekozen voor een verwijdering van de item "het maakt niet uit met wie ik sport". De toename van de Cronbach's alpha weegt ook hier niet op tegen de inhoudelijke bijdrage van het item van de schaal.

#### 6.5. Regressieanalyse

Nadat de in paragraaf 3 besproken factoranalyse en de hiertoe behorende betrouwbaarheidsanalyse (paragraaf 4) is uitgevoerd, dient ook een regressieanalyse te worden uitgevoerd. Door middel van de factoranalyse konden patronen in kaart worden gebracht, terwijl met behulp van de regressieanalyse een causale analyse uitgevoerd kan worden. Is er een causaal verband tussen de verschillende motieven (antwoordpatronen) die gevonden zijn bij de factoranalyse en enkele onafhankelijke variabelen?

Voor de vier antwoordpatronen (sociaalmorele, rationeel-sociaal affectieve, normatieve en elitaire) zullen verschillende regressieanalyses worden uitgevoerd. Allereerst zal gekeken worden of bepaalde persoonlijkheidskenmerken bepalen welke vorm van binding een lid met de vereniging heeft. Hiertoe behoren de volgende onafhankelijke variabelen: sociale klasse (laag, hoog, top), geslacht (man referentiegroep), leeftijd (66-79 jaar referentiegroep), etniciteit (niet/wel autochtoon), fysieke competentie (wel/geen handicap), arbeidssituatie ("in de vut" referentiegroep) en huishoudsituatie ("alleenstaand" referentiegroep). Een aantal antwoordmogelijkheden is niet meegenomen in het onderzoek, omdat deze constant bleken: "een volwassene, met kinderen", "ander huishouden", "arbeidsongeschikt" en "ik blijf nog minder dan 1 jaar lid". Vervolgens wordt gekeken of bepaalde specifieke kenmerken van leden invloed hebben op de vorm van binding met de vereniging. Daartoe behoren de volgende onafhankelijke variabelen: aantal lidmaatschapsjaren, bezoekfrequentie, bezoekfrequentie zonder te golven en het verrichten van vrijwilligerswerk.

De regressieanalyse kan voor een aantal doeleinden worden gebruikt. Met behulp van de regressieanalyse kan allereerst worden onderzocht hoeveel variantie in de afhankelijke variabele (de antwoordpatronen), wordt verklaard door de onafhankelijke variabelen. Dit blijkt uit de proportie verklaarde variantie. Ten tweede geeft de regressieanalyse een indicatie van de relatieve bijdrage van iedere onafhankelijke variabele afzonderlijk, aangegeven met de gestandaardiseerde bèta. Door middel van deze bèta's kunnen de effecten onderling met elkaar worden vergeleken. Ten slotte geeft de regressieanalyse inzicht in de significantie van de resultaten van het model zelf en van de individuele onafhankelijke variabelen. Door gebruik te maken van de regressieanalyse is het mogelijk verschillen in vormen van binding toe te wijzen aan

individuele variabelen. Bij de regressieanalyse wordt gebruik gemaakt van een significantieniveau van 10% ( $p < 0.10$ ).

Allereerst is in model 1 bij de regressie-analyse gebruik gemaakt van verklarende variabelen in het onderzoek. Bij sociale klasse is dezelfde verdeling gebruikt als eerder in paragraaf 1 is beschreven (lage klasse=1, hoge klasse=2 en topklasse=3). De variabele geslacht is opgesplitst in mannen (=1) en vrouwen (=2). Van het leeftijdsniveau, huishoudsituatie en arbeidsituatie zijn dummyvariabelen gemaakt die als volgt per leeftijdscategorie te interpreteren zijn: 0=niet de betreffende leeftijdsgroep; 1=de betreffende leeftijdsgroep. De groep leden van 66 tot en met 79 jaar oud vormt de referentiegroep. De resultaten uit deze dummyvariabelen zijn te interpreteren ten opzichte van deze referentiegroep. Van de variabele "lichamelijke beperking" en "afkomst" is ook een dummyvariabele gecreëerd: bij lichamelijke beperking heeft 0 geen lichamelijke beperking en 1 wel een beperking. Bij de afkomst is 0 allochtoon en 1 autochtoon.

In model 2 zijn naast de verklarende variabelen vier controlevariabelen toegevoegd: lidmaatschapsduur (1=korter dan 1 jaar, 2=tussen 1 en 5 jaar, 3=langer dan 5 jaar, maar niet van vanaf het begin en 4=vanaf het begin van de vereniging), bezoekfrequentie (1=één keer per jaar, 2= 1 of 2 keer per maand, 3= 1 of 2 keer per week en 4= vaker dan 2 keer per week), bezoek zonder te golfen (1=nooit, 2= 1 keer in de maand, 3=1 aantal keer in de maand, 4= 1 keer per week, 5= meerdere keren per week) en het verrichten van vrijwilligerswerk (1=nooit, 2= eenmalig, 3= af en toe, 4= 1 tot 3 keer per maand, 5= 1 keer per week, 6= meerdere keren per week). Via deze wijze is het mogelijk om te controleren of er sprake is van een indirect effect of een schijnsamenhang. In het tweede model is bij de normatieve dimensie de leeftijd als verklarende variabele verwijderd, omdat hier sprake was van multicollineariteit.

Tabel 6.21. geeft de resultaten uit de regressie-analyse. Bij de normatieve en elitaire dimensie zijn weliswaar verschillen in antwoordpatronen geconstateerd, maar hier mogen helaas geen uitspraken over worden gedaan. Dit omdat de verklaarde varianties (adjusted R-square) bij deze dimensies negatief zijn. Deze dimensies verklaren het model niet voldoende.

In het eerste model van de regressie-analyse van de bindingsfactoren is een aantal significante resultaten te zien. De sociale achtergrond van leden speelt een grote rol bij de sociaalmorele en rationeel-sociaal affectieve dimensie. Na de datareductie blijkt dat er een verschil is tussen verschillende sociale klassen, waardoor de eerdere bevindingen worden versterkt. Opvallend is dat de respondenten uit de sociale topklasse sociaalmorele waarden minder van belang achten dan de respondenten uit de hoge sociale klasse en lage sociale klasse. Zij hechten minder waarde aan het helpen van elkaar, het inzetten voor de vereniging en het organiseren van activiteiten. Hoe hoger de afkomst van de respondenten, hoe minder zij het belang van morele en esthetische waarden inzien. Leden uit de sociale topklasse hebben wel vaker tijd en middelen beschikbaar golf te beoefenen en hebben meer behoefte aan sociaal contact en npraten dan leden uit de lage sociale klasse. De respondenten tussen de 55 en 65 jaar hechten meer aan sociaalmorele waarden dan de respondenten van 66 tot en met 79 jaar.

Tabel 6.21. Uitkomsten regressie-analyse. Cursief gedrukte variabelen geven de referentiegroep weer.

Model	Kenmerk	Sociaalmoreel	Rationeel- Sociaal affectief	Normatief	Elitair
1	<u>Geschaalde constante</u>	0,415	-0,384	0,429	0,890
	Sociale klasse	-0,315*	0,209***		-0,248**
	Geslacht				
	Leeftijd				
	30-54 jaar				
	55-65 jaar	0,250**			
	66-79 jaar	----	----	----	----
	80+				
	Fysieke competentie				0,212***
	Etniciteit				
	Huishoudsituatie				
	<i>Alleenstaand</i>	----	----	----	----
	2 volwassenen, met kinderen				
	Arbeidssituatie				
Loondienst				-0,263***	
Zelfstandig werkzaam					
Huisvrouw/huisman				-0,238***	
<i>Vut/AOW/gepensioneerd</i>	----	----	----	----	
2	<u>Geschaalde constante</u>	-1,118	-1,201	1,558	1,368
	Sociale klasse	-0,216***			-0,253***
	Geslacht				
	Leeftijd				
	30-54 jaar				
	55-65 jaar	0,243**			
	66-79 jaar	----	----	----	----
	80+				
	Lichamelijke beperking				
	0,236***				
	Autochtoon				
	Huishoudsituatie				
	<i>Alleenstaand</i>	----	----	----	----
	2 volwassenen, met kinderen				
Arbeidssituatie					
Loondienst					
Zelfstandig werkzaam					
Huisvrouw/huisman				-0,255***	
<i>Vut/AOW/gepensioneerd</i>	----	----	----	----	
Lidmaatschapsjaren					
Bezoekfrequentie		0,252**	-0,303**		
Bezoek zonder te golfen					
Vrijwilligerswerk					
Adjusted R-square	Model 1:	12,9%	3,9%	-6,1%	0,0%
	Model 2:	21,7 %	6,2%	-3,7%	-3,7%

\*: Significant effect:  $p < .01$ ,  
 \*\*: Significant effect:  $p < .05$  en  
 \*\*\*: Significant effect:  $p < .10$

Wanneer de resultaten worden vergeleken met het tweede model, waarin vier controlerende variabelen zijn toegevoegd, blijkt dat er maar weinig verandert. Na de toevoeging van deze variabelen zijn het nog altijd de respondenten uit de sociale topklasse die zich minder hechten aan sociaalmorele waarden binnen de vereniging en zich minder vaak bewust zijn van het elitaire karakter van de golfsport. De respondenten van 55-65 jaar hechten zich nog altijd meer aan de sociaalmorele waarden binnen de vereniging.

Van de toegevoegde variabelen is slechts één variabele van belang voor de binding met de vereniging en haar leden. Slechts de bezoekfrequentie heeft invloed op de binding die wordt ervaren ten aanzien van sociaal affectieve banden. De respondenten die vaker naar de vereniging komen hebben meer sociale contacten en meer vriendschappen. Wanneer de verschillende bètascores met elkaar worden vergeleken, valt te zien dat binnen de sociaalmorele dimensie sociale klasse de meeste invloed heeft.

## **6.6. Conclusie**

Ten opzichte van de gehele Nederlandse bevolking behoort een groot aantal van de ondervraagde leden van Rozenstein tot de sociale hoge klasse of de sociale toplaag van de bevolking. Door middel van opleiding en sociale klasse is geprobeerd leden te verdelen in een sociale toplaag, een hoge sociale klasse en een lage sociale klasse. Bijna driekwart van de respondenten heeft een hoge opleiding genoten (universiteit of hoger beroepsonderwijs) en heeft een hoog inkomen (> 4000 euro).

Sociale binding met Rozenstein is onderzocht voor drie dimensies: een rationele dimensie, sociaal affectieve dimensie en een sociaalmorele dimensie.

Rationele binding blijkt leden aan de vereniging te binden. Bijna alle ondervraagden geven aan de sport zelf, de gezondheid en de kwaliteit van de accommodatie belangrijk te vinden bij het lidmaatschap. Leden uit de lage sociale klasse vinden de accommodatie minder belangrijk. Toch zijn bij de rationele dimensie ook enkele uitsluitende factoren. Zo heeft bijna iedereen de beschikking tot een auto en komt bijna iedereen naar de vereniging met de auto. Het hebben van een auto lijkt dan ook van belang bij het lidmaatschap van de vereniging. Ook vindt de helft van de respondenten de kosten van belang bij het lidmaatschap. Duidelijk is dat nog altijd een monetaire barrière aan het lidmaatschap van een golfvereniging verbonden is. Dit wordt versterkt door het feit dat de respondenten van een lage sociale klasse significant vaker de gedachte hebben dat golf te duur voor hen is dan de respondenten uit de sociale hoge of sociale topklasse.

De respondenten vinden sociaal affectieve binding met de overige leden bij het lidmaatschap minder belangrijk dan rationele binding. Het onderhouden van bestaande vriendschappen is weliswaar van belang, maar het leren kennen van nieuwe mensen of het onderhouden van zakelijke relaties wordt van minder belang geacht. Het laatste kan verklaard worden door het grote aantal gepensioneerden onder de respondenten.

Wel verschillen de respondenten uit verschillende sociale lagen van de manier hoe zij sporten. Het zijn voornamelijk leden uit de hoge sociale klasse die zich inschrijven voor wedstrijden en met wisselende partners spelen. Dit kan gekoppeld worden aan de mobilisatietheorie van Bourdieu. Door middel van goede prestaties proberen zij aan sociale status te verdienen en zo een plaats binnen de vereniging te verwerven.

Het goede contact met overige leden lijkt te worden bevestigd doordat een grote meerderheid van de respondenten andere leden groet, napraat in het clubhuis, vriendschappen maakt en op bezoek gaat bij andere leden. Het uit zich niet in een verhoogd aantal activiteiten op of buiten Rozenstein.

Ook is een aantal verschillen tussen de respondenten uit verschillende sociale klassen ontdekt. De respondenten uit de lage sociale klasse hebben betere contacten met de meeste leden dan de respondenten uit de sociale hoge en sociale topklasse. De respondenten uit de sociale hoge klasse hebben meer behoefte aan sociaal contact en voor hen maakt het minder uit met wie gespeeld wordt. De respondenten uit de sociale hoge klasse zijn blijkbaar meer sociaalaffectief gebonden dan de respondenten uit de sociale topklasse en sociale lage klasse.

De sociaalmorele binding met de vereniging is, naast de rationele binding, eveneens hoog. De respondenten zijn zich bewust van de omgangsnormen, dresscode en communicatievaardigheden die de heersende cultuur binnen de vereniging waarborgen. Dit kan een uitsluitende factor zijn voor leden die niet met deze omgangsnormen, dresscodes en communicatievaardigheden bekend zijn. Het versterkt echter wel de *ingroup*-solidariteit.

De respondenten voelen zich thuis binnen de vereniging, gerespecteerd, willen zich inzetten voor de vereniging als er problemen zijn, vinden het belangrijk dat leden elkaar onderling helpen, voelen zich Rozensteiner en hebben het gevoel bij andere leden terecht te kunnen als zij hulp nodig hebben. Opvallend is wel dat ruim tweederde van de respondenten zich stoort aan het gedrag van andere leden en dat slechts 10% van de respondenten aangeeft zich nooit te hoeven aanpassen. Dit duidt op verschillende groepen binnen de vereniging met andere omgangsvormen. Deze sterke sociaalmorele binding uit zich in een hoog aantal vrijwilligers dat zich inzet voor de vereniging. Meer dan de helft doet wekelijks of af en toe vrijwilligerswerk, terwijl minder dan de helft aangeeft eenmalig of nooit vrijwilligerswerk te doen. Dit ligt aanzienlijk hoger dan het landelijke gemiddelde en valt helemaal op wanneer het aantal gepensioneerden in ogenschouw wordt genomen.

De respondenten uit de sociale hoge klasse voelen zich significant vaker Rozensteiner en identificeren zich dus vaker met de vereniging dan de respondenten uit de sociale topklasse en lage klasse. Ook hebben zij een sterker gevoel dat andere leden hen zullen helpen wanneer zij hulp nodig hebben. De respondenten uit de sociale hoge klasse hechten dus meer waarde aan sociaalmorele binding dan leden van de sociale topklasse en lage klasse. De identificatie met de club ligt bij hen dus hoger.

Belangrijk om in ogenschouw te nemen bij de bovenstaande resultaten, is dat door de wijze van enquêteren (de enquête werd in het clubhuis verspreid) een sterke bias naar kernleden met een sterke sociale binding is. Zij komen niet alleen vaker naar de

vereniging, maar zullen ook eerder geneigd zijn de enquête in te vullen. Bij de interpretatie van de resultaten dient dit dan ook in ogenschouw genomen te worden.

Na de uitvoering van een factoranalyse bleek een aantal antwoordpatronen sociale binding met de vereniging gevonden te zijn. De sociaalmorele dimensie verklaart de binding met de vereniging het meest, terwijl de rationeel-sociaal affectieve dimensie eveneens een groot deel van sociale binding verklaart. Tevens zijn na de uitvoering van de factoranalyse twee nieuwe antwoordpatronen gevonden: een normatieve en een elitaire dimensie. Deze blijken de sociale binding met de vereniging deels te verklaren.

Ten slotte is een regressieanalyse uitgevoerd op de verschillende factoren. Hieruit bleek dat de normatieve en elitaire dimensie weliswaar bepaalde antwoordpatronen lieten zien, maar dat deze niet uit het model werden verklaard.

In het eerste model was te zien dat voornamelijk de sociale klasse van invloed is op de verschillende factoren. De sociale klasse van de leden heeft de grootste invloed op verschillen in sociaalmorele en rationeel-sociaal affectieve factoren van sociale binding. Hoe hoger de sociale klasse waaruit leden afkomstig zijn, hoe minder sociaalmoreel en hoe meer rationeel-sociaal affectief de leden aan de vereniging gebonden zijn. Leeftijd toonde ook een significant resultaat: leden van 55 tot en met 65 jaar zijn meer sociaalmoreel gebonden aan de vereniging dan leden van 66 tot en met 79 jaar.

Het tweede model, waarin met behulp van aantal achtergrondvariabelen werd gecontroleerd of nog andere variabelen dan sociale klasse en leeftijd een rol speelden bij sociale binding, bleek weinig verschil te tonen met het eerste model. Slechts de bezoekfrequentie is tevens van invloed op de rationeel-sociaal affectieve binding. Deze variabele zorgt ervoor dat sociale klasse geen significant resultaat liet zien. De verschillen tussen leden uit de verschillende sociale klassen zijn voornamelijk te vinden in het ervaren van sociaalmorele binding. Hoe hoger de sociale klasse waaruit leden afkomstig zijn, hoe minder belang zij hechten aan de sociaalmorele binding met de vereniging.

---



## Hoofdstuk 7: Conclusie en aanbevelingen

*Sociale binding is het aangaan van sociale relaties en het aanpassen van een individu binnen een organisatie of groep. In dit onderzoek stond de vraag centraal of de sociale achtergrond van leden van een golfvereniging een grote invloed heeft op het wel of niet slagen van deze integratie en binding met de vereniging. Om deze vraag te beantwoorden is een aantal hypothesen en onderzoeksvragen opgesteld. In dit hoofdstuk zal geprobeerd worden deze vragen te beantwoorden en ten slotte zullen aanbevelingen gegeven worden voor verder onderzoek.*

### 7.1. Conclusie

De belangrijkste conclusies, die naar aanleiding van het onderzoek kunnen worden getrokken, worden hieronder per onderzoeksvraag weergegeven. De conclusies zijn enerzijds gebaseerd op de bestudeerde theorieën (hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3) en anderzijds op de resultaten uit het onderzoek (hoofdstuk 5 en hoofdstuk 6). De conclusies op basis van de analyseresultaten hebben een minimaal betrouwbaarheidsinterval van 90%. Hieronder volgt een weergave van de conclusies per onderzoeksvraag, waarna de centrale vraag van dit onderzoek wordt beantwoord.

<b>Onderzoeksvraag 1: Wat is de dominante klasse van de mensen die lid zijn van de vereniging?</b>
--

Doordat sociale klasse de motieven en keuzepatronen van sporters en instituties binnen verenigingen beïnvloedt, is de dominante klasse binnen een vereniging van belang. Voor de definiëring van sociale klasse is in dit onderzoek gebruik gemaakt van zowel de opleiding als het inkomen van de respondenten.

Het aantal leden met een hoge opleiding is aanzienlijk hoog wanneer dit wordt vergeleken met de Nederlandse bevolking als geheel. Bijna driekwart van de respondenten heeft een hoge opleiding genoten, terwijl de helft van de respondenten aangeeft een universitaire studie te hebben afgerond. Geconcludeerd kan worden dat het aantal hoog opgeleiden hoog ligt en dat de respondenten geen weerspiegeling vormen van de Nederlandse samenleving.

Ook het inkomen van de respondenten ligt hoger dan het inkomen van de Nederlandse bevolking als geheel. Van de respondenten geeft bijna tweederde aan een netto maandinkomen te hebben van 4000 euro of meer en zelfs 20% geeft aan dat het netto maandinkomen hoger is dan 8000 euro. Dit is vele malen hoger dan het gemiddelde inkomen van de Nederlandse bevolking als geheel. Geconcludeerd kan worden dat het aantal respondenten met een hoog inkomen groot is en dat de respondenten geen weerspiegeling vormen van de Nederlandse samenleving als geheel. Mensen met een hoog inkomen en een hoge opleiding zijn oververtegenwoordigd. Een groot deel van de leden behoort dan ook tot de hoge sociale klasse of tot de sociale toplaag van de bevolking. Het lijkt dat het moeilijk is voor mensen uit lagere sociale klassen zich aan te sluiten binnen de vereniging of willen zich niet aansluiten bij de vereniging.

**Hypothese 1: Regelmatige golfers en leden die langer lid zijn, zijn hoger opgeleid en hebben een hoger inkomen dan golfers die minder regelmatig golfen of korter lid zijn.**

Deze verwachting kan niet worden bevestigd. Wat betreft de bezoekfrequentie konden geen verschillen worden ontdekt tussen verschillende klassen. Een groot deel van de leden komt minimaal één keer per week naar de vereniging. Dit kan grotendeels veroorzaakt zijn door de wijze van enquêteren: de enquêtes zijn in het clubhuis verspreid. Leden die zelden naar de vereniging komen konden dan ook moeilijk worden bereikt.

Wanneer leden eenmaal binnengekomen zijn heeft sociale klasse blijkbaar nauwelijks invloed op de bezoekfrequentie. Of mensen nu een hoge opleiding, een lage opleiding, een hoog inkomen of een laag inkomen hebben, rationele redenen lijken dan geen rol meer te spelen. De kosten van het lidmaatschap zijn betaald, de kwaliteit van de accommodatie en trainers weerhoudt de leden niet en de afstand naar de vereniging wordt overbrugd.

Leden die langer lid zijn van de vereniging hebben eveneens geen hogere opleiding genoten of een hoger inkomen dan leden die minder lang lid zijn. Een groot deel van de leden uit de lage klasse is zelfs vanaf het begin lid. Dit kan mogelijk worden verklaard door de groep alleenstaanden en vrouwen binnen deze groep. Mogelijk zijn dit sociaal mobiele dalers. Opvallend is het lage aantal ondervraagde leden uit de lage sociale klasse dat de afgelopen 5 jaar lid is geworden van de vereniging. Dit kan worden verklaard door de sterke ingroup-solidariteit, waardoor weinig mensen uit de sociale lage klasse zullen worden aangenomen. Deze gedachte wordt versterkt door de resultaten uit de interviews. Het aannamebeleid van de vereniging is erop gericht voornamelijk mensen uit Wassenaar, familieleden en mensen met een lage handicap aan te nemen. Door de aanwezigheid van verschillende wachtlijsten wordt de elitaire structuur in stand gehouden. Daardoor zullen processen van *bonding* worden benadrukt terwijl er slechts een kleine *bridge* wordt gemaakt naar mensen uit lagere sociale klassen. Routinematig gebruik van speciale regels en middelen zorgt voor een specifieke benadering naar nieuwe leden toe. Hoewel het voor mensen uit de lage sociale klasse mogelijk is om lid te worden bij de vereniging, wordt de diversiteit in leefstijl beperkt door de aanwezige structuur en cultuur van de vereniging. De kans om lid te worden van Rozenstein wordt deels bepaald door de modale afkomst: mensen uit een hoge sociale klasse worden eerder aangenomen door de vereniging.

**Onderzoeksvraag 2: Welke rationele, sociaal affectieve en/of sociaal morele aspecten van sociale binding ervaren leden binnen de vereniging en zijn er verschillen per sociale klasse?**

Door middel van de vragenlijst is geprobeerd achter de belangrijkste redenen te komen die bepalend zijn bij het lidmaatschap van Rozenstein. Rationele redenen zijn bij een groot aantal ondervraagde leden van groot belang bij het lidmaatschap van Rozenstein. De sport zelf, de gezondheid, de afstand, de kwaliteit van de trainers en de accommodatie worden door minimaal driekwart van de respondenten aangegeven als belangrijk bij het lidmaatschap. Ook al konden enkele tendensen worden aangegeven (de ondervraagde leden uit de lage sociale klasse vinden de afstand minder van belang, terwijl zij meer waarde hechten aan de kwaliteit van de trainers),

harde uitspraken kunnen niet gedaan worden omdat geen significante resultaten werden gevonden. Vanuit de theorie zou deze tendens evengoed wel verklaard kunnen worden. Leden uit de lage sociale klasse zouden door middel van hun kwaliteiten in de golfsport sociaal opwaarts willen stijgen.

Bij de sociaalaffectieve redenen lid te zijn van Rozenstein is voornamelijk het sociaal contact met andere mensen belangrijk. Uit zowel de enquête en de interviews bleek dat een grote meerderheid van de ondervraagde leden sociaal contact belangrijk vindt bij de vereniging. Zij hechten veel waarde aan het bijhouden van bestaande vriendschappen, terwijl het ontmoeten van nieuwe mensen en het onderhouden van zakelijke contacten door weinig respondenten als belangrijk wordt ervaren. Ondanks dat het voor velen een onbedoeld gevolg is, is de vereniging voor de ondervraagde leden een plaats om bestaande vriendschappen te continueren en te intensiveren. Vriendschappen met leden van de vereniging vinden voornamelijk op de golfvereniging plaats en zijn voornamelijk op golf gericht: minder dan eenderde van de ondervraagde leden geeft aan dat zij andere activiteiten met leden op of buiten de vereniging ondernemen. Bij een golfvereniging worden dus voornamelijk golfvriendschappen gesloten. De golfsport draagt dus bij aan het ontstaan en in stand houden van processen van sociale binding, zij het dat dit vaak een onbedoeld gevolg is. De respondenten uit de sociaal lage klasse vindt het ontmoeten van nieuwe mensen en het onderhouden van zakelijke relaties wel aanzienlijk belangrijker dan de respondenten uit de hoge en topklasse. Dit kan gezien worden vanuit de visie van Bourdieu: zij proberen zich sociaal opwaarts te mobiliseren door lid te worden van een golfvereniging. Ook het hoge aantal alleenstaanden verklaart de hoge sociaalaffectieve binding onder de lage sociale klasse. Zij zijn op zoek naar een praatje en sociaal contact.

Een groot gedeelte van de ondervraagde leden geeft te kennen andere mensen te groeten, na te praten, vriendschappen te zijn aangegaan en soms op bezoek te gaan bij andere leden. De onderlinge verbondenheid is op sociaalaffectief niveau dus groot. Daarbij zijn weinig verschillen tussen de ondervraagde leden uit verschillende sociale lagen. Slechts bij het krijgen van vriendschappen en het op bezoek gaan bij andere leden lijkt een tendens te ontdekken. De lagere klasse lijkt dit belangrijker te vinden. Sociale doelen zijn voor de ondervraagde leden uit de lage sociale klasse belangrijk bij het lidmaatschap van de vereniging. Dit komt tevens naar voren wanneer het aantal sociale gezamenlijke activiteiten wordt bekeken. Het percentage respondenten dat geen of slechts één sociale activiteit onderneemt met leden van de vereniging ligt bij de respondenten uit de hoge klasse en voornamelijk de topklasse veel hoger dan bij de lage klasse. De respondenten uit de lage klasse vinden sociale activiteiten blijkbaar belangrijk bij het lidmaatschap.

Ook de sociaalmorele binding met de vereniging is groot. Een groot aantal respondenten voelt zich thuis en gerespecteerd binnen de vereniging en wil zich inzetten voor de vereniging als er zich problemen voordoen. Een grote meerderheid van de ondervraagde leden heeft een "Rozenstein"-gevoel en identificeert zich met de vereniging. Opvallend is wel dat éénderde van de ondervraagde leden soms het gevoel heeft bepaalde gesprekken niet te kunnen volgen en dat de grote meerderheid het gevoel heeft zich soms te moeten aanpassen wanneer zij naar de vereniging komen.

De hierboven besproken rationele, sociaalaffectieve en sociaalmorele binding is bij de leden van de vereniging sterk aanwezig. Leden voelen zich sterk verbonden met de vereniging. Dit uit zich in het hoge aantal vrijwilligers dat zich inzet voor de vereniging. Hoewel het aantal vrijwilligers dat wekelijks iets voor de vereniging doet beperkt is, blijkt dat onder de respondenten een groot aantal vrijwilligers zitten. Opvallend, gezien het feit dat onder de respondenten zich veel gepensioneerden, hoog opgeleiden en uit de hoge inkomensgroepen bevinden. Uit eerder onderzoek is gebleken dat deze groepen op landelijk niveau juist weinig vrijwilligerswerk verrichten. In ogenschouw moet wel worden gehouden dat de sterke verbondenheid ook kan worden veroorzaakt door de wijze van enquêteren.

**Onderzoeksvraag 3: Zijn er binnen de vereniging in- en uitsluitingsmechanismen gerelateerd aan sociale klasse die van invloed zijn op de sociale binding binnen de vereniging?**

Wat betreft de rationele dimensie zijn er weinig uitsluitingsmechanismen. Iedereen kan en heeft de mogelijkheden om te golfen. Er zijn weinig verschillen tussen klassen wanneer gekeken wordt naar de mogelijkheid om per auto naar Rozenstein te komen, het hebben van voldoende tijd om regelmatig te golfen en de tevredenheid over de golfaccommodatie. Dit kan erop duiden dat het hebben van een auto en voldoende tijd belangrijk zijn om binding met de vereniging te hebben. Daarnaast is sprake van een monetaire barrière. Eénderde van de ondervraagde leden geeft aan soms gedacht te hebben dat golf te duur is. Dit hoge percentage geeft aan dat het hebben van voldoende financiële middelen een uitsluitingsmechanisme is. Dit wordt benadrukt wanneer gekeken wordt naar het aantal respondenten uit de sociaal lage klasse. Binnen de enquête zijn zij in de minderheid, terwijl ook nog eens een grote meerderheid behoort tot de bovenlaag van de lage sociale klasse. Hoewel in dit onderzoek gesproken wordt over *een lage klasse* kan afgevraagd worden of dit ook echt mensen uit de sociale lage klasse zijn. De financiële drempel om lid te worden van een golfvereniging is groot.

Wat betreft de sociaalaffectieve dimensie kunnen een aantal in- en uitsluitingsmechanismen worden genoemd. Daarbij gaat het om de moeilijkheid om zich binnen de sociale structuur te mengen binnen de vereniging. Tijdens de interviews kwam dit een aantal keer naar voren. De belangrijkste is de grote tweedeling tussen senioren/hoge handicappers en junioren/hoge handicappers. Van *kliëkjies* is geen sprake aangezien de omvang van deze groepen vrij groot zijn.

Deze groepen kennen een grote “ingroup”-solidariteit, maar lijken geregeld met elkaar te conflicteren waardoor sociale binding tussen deze groepen maar zeer beperkt voorkomt. Een verklaring kan worden gevonden in de theorie van Bourdieu. Het kan worden veroorzaakt doordat de oudere leden het spel meer gebruiken om het sociaal kapitaal te vergroten, terwijl de jongere leden puur het spel centraal stellen. Dit zou erop kunnen wijzen dat de jongere leden van een lagere klasse afkomstig zijn en op deze manier sociaal opwaarts proberen te stijgen: de jongere leden met een lage handicap proberen door middel van hun golfprestaties status te verkrijgen.

Ten aanzien van de sociaalmorele dimensie is een aantal uitsluitingsmechanismen te onderscheiden. Een groot aantal ondervraagde leden geeft aan zich soms te storen aan het gedrag van anderen. Er bestaan binnen de vereniging verschillende normen

waaraan andere groepen niet voldoen. Ook geeft ruim één derde aan dat in zijn of haar sportgroep grapjes worden gemaakt over bepaalde bevolkingsgroepen en één derde heeft soms het gevoel dat hij/zij niet kan meepraten met bepaalde gesprekken. Eén op de tien van de ondervraagde leden geeft aan zich soms aan te moeten passen aan de bestaande normen en waarden van de vereniging. Deze cijfers kunnen een uitsluitend karakter hebben. Leden die zich niet op het gemak voelen, omdat er over zijn/haar groep grapjes worden gemaakt of eenvoudig weg niet kunnen meepraten over bepaalde onderwerpen kunnen de vereniging de rug toe keren. Deze morele kenmerken binnen de vereniging kunnen zorgen voor een sterke *ingroup-solidariteit* en uitsluiting voor mensen die hiertoe niet behoren.

Bovendien wordt in de kwalitatieve analyse gewezen op het verschil tussen de Heerendag (waartoe grotendeels alleen ondernemers behoren) en de senioredag ("leden uit de toplaag van de bevolking"). Een verschil tussen leden die zich sociaal opwaarts hebben bewogen en zogenoemde toplaag wordt hier beschreven. Zij hebben blijkbaar een andere attitude waardoor zij los van elkaar golfen.

Bij de sociaalmorele binding spelen uitsluitingsmechanismen blijkbaar een belangrijke rol. Het verschil in bepaalde normen en waarden kan voornamelijk gevonden worden in het verschil tussen leden met *oud geld* en leden met *nieuw geld*. Dit zorgt voor een strijd tussen de culturele toplaag (upper-uppers) en de economische laag (lower-uppers). Hoewel blijkt dat de mensen uit de sociaal hoge klasse steeds vaker lid worden van een golfvereniging, wil dit niet zeggen dat zij zich aanpassen aan de bestaande cultuur. Zij proberen de eigen normen binnen de vereniging te verspreiden, wat botst met de culturele waarden van de toplaag. De strijd tussen klassen wordt op de golfvereniging dan ook voornamelijk gevoerd tussen leden met cultureel kapitaal aan de ene kant en economisch kapitaal aan de andere kant.

**Hypothese 2: Leden uit de sociale hoge klasse onderhouden meer sociale contacten met andere sporters en hebben meer vriendschappen bij de vereniging dan leden afkomstig uit de lage sociale klasse.**

Ook deze hypothese kan niet worden bevestigd. Hoewel een groot deel van de ondervraagde leden een groot belang hecht aan het groeten en napraten en een groot deel aangeeft nieuwe vriendschappen te hebben opgedaan, is er weinig verschil in het onderhouden van sociaal contact tussen de ondervraagde leden van verschillende klasse. Zelfs het tegenovergestelde lijkt het geval: de respondenten uit de lage en hoge sociale klasse ondernemen meer gezamenlijke activiteiten dan de respondenten uit de sociale topklasse. Slechts het onderhouden van zakelijke relaties liet een significant verschil zien. De ondervraagde leden uit de lage sociale klasse onderhouden meer zakelijke relaties dan leden uit de hoge en sociale topklasse. Dit kan verklaard worden door het hoge aantal gepensioneerden dat zich in de sociale topklasse begeeft: ruim tweederde van de leden uit de sociale topklasse is gepensioneerd, terwijl dit bij de sociaal lage klasse slechts op één derde ligt. Daardoor is het onderhouden van zakelijke contacten voor de sociale topklasse minder van belang.

Daarnaast geven de ondervraagde leden uit de sociale topklasse minder vaak aan een goed contact te hebben met de meeste leden dan de respondenten uit de sociaal hoge en lage klasse en verschillen zij voornamelijk van de hoge sociale klasse wat betreft de behoefte aan sociaal contact. Dit kan wellicht weer verklaard worden vanuit de theorie

van Bourdieu die in de theoretische hoofdstukken aan bod is gekomen: leden uit de hoge klasse hebben de behoefte zich mobiel opwaarts te bewegen. Leden uit de hoge klasse geven dan ook aan het belangrijker te vinden met wie gesport wordt dan leden uit de sociale topklasse en sociaal lage klasse.

Ten slotte kijken de ondervraagde leden uit de sociale hoge klasse af wanneer gekeken wordt naar met wie zij sporten. De respondenten uit de hoge klasse geven aan vaak mee te doen aan wedstrijden en graag met wisselende partners te golfen. Door het meedoen aan de wedstrijden kunnen zij zich profileren en zo wellicht opwaarts mobiliseren en worden zij erkend in de groep. Door het golfen met wisselende partners vervullen zij tevens de behoefte aan sociaal contact binnen de vereniging. De ondervraagde leden uit de sociale topklasse nemen minder vaak aan wedstrijden deel en hebben veel minder wisselende partners dan leden uit de hoge klasse. Zij hoeven zich blijkbaar minder te profileren.

**Hypothese 3: Leden uit de sociaal hoge klasse zullen zich meer Rozensteiner voelen en zich meer thuisvoelen en gerespecteerd voelen dan de leden uit de sociaal lage klasse.**

Ook deze hypothese kan niet bevestigd worden. Bijna alle ondervraagde leden zijn zich bewust dat binnen de vereniging bepaalde omgangsvormen (golfregels, mobiel bellen in en rond het clubhuis verboden) en dresscodes bestaan (dragen van golfkleding en gepaste kleding bij diners en recepties), bepaalde communicatievaardigheden vereist zijn (laag stemvolume, groeten van leden), leden inspraak hebben in het beleid van de vereniging en dat de afstand tussen leden en bestuur vrij klein is. Deze instituties zorgen voor een sterke groepsbinding onder de respondenten. De sociaalmorele binding met de vereniging is groot en de ondervraagde leden hebben een groot groepsgevoel. Een sterke *bonding* met de vereniging door sociaalmorele factoren is aanwezig. Wel dient in ogenschouw genomen te worden dat de sterke verbondenheid ook kan worden veroorzaakt door de wijze van enquêteren.

Vrijwel alle ondervraagde leden voelen zich ook gerespecteerd binnen de vereniging. Slechts een enkeling geeft aan zich soms niet gerespecteerd te voelen. Ook hier zijn geen significante verschillen gevonden tussen de respondenten van verschillende klassen. Bijna alle ondervraagde leden voelen zich thuis en gerespecteerd. Dit kan worden verklaard doordat vrijwel alle respondenten wekelijks sporten. Leden die vaak sporten zullen zich immers eerder thuisvoelen binnen de vereniging. Ondanks dat er verschillende groepen binnen de vereniging bestaan, ruim tweederde van de leden aangeeft zich soms te ergeren aan andere leden en bijna alle leden zich moeten aanpassen in bepaalde situaties, heeft dit geen uitsluitende werking voor de respondenten. Voor een aanzienlijk deel van de ondervraagde leden is de sociale integratie groot.

Opvallend is dat de ondervraagde leden uit de sociaal hoge klasse zich meer identificeren met de vereniging dan leden uit de sociale topklasse en de sociaal lage klasse. Mogelijk willen zij zich graag opwaarts mobiliseren en proberen dit door het lidmaatschap van Rozenstein. Voornamelijk de ondervraagde leden uit de hoge klasse identificeren zich sterk met de vereniging, terwijl de ondervraagde leden uit de sociale topklasse zich minder vaak "Rozensteiner" voelen. Dit lijkt wederom te wijzen op het

feit dat de respondenten uit de sociale topklasse minder binding met de vereniging hebben dan de respondenten uit de sociaal hoge klasse.

Dit uit zich dan ook wanneer gekeken wordt naar de uitwisselingsrelaties tussen de leden. Een grote meerderheid van de ondervraagde leden wil zich inzetten voor de vereniging en vindt het belangrijk dat leden elkaar onderling helpen. Driekwart van de ondervraagde leden geeft aan het gevoel te hebben bij leden van de club terecht te kunnen wanneer men hulp nodig heeft. Dit is wederom significant hoger voor de ondervraagde leden van de hoge klasse. De respondenten uit de sociaal hoge klasse zijn sociaalmoreel sterker gebonden aan de vereniging dan leden uit de sociaal lage en sociale topklasse. Wellicht kan dit worden verklaard doordat de lower-uppers proberen de vereniging met nieuwe normen en waarden "over te nemen".

**Hypothese 4: Voor de sociale binding met een golfvereniging zijn rationele factoren minder van belang dan sociaal affectieve en sociaalmorele factoren.**

Uit de factoranalyse kon geconcludeerd worden dat de sociaalmorele binding de grootste verklarende factor is voor de binding met de vereniging. Het organiseren van activiteiten, de wil om zich in te zetten voor de vereniging, het belang dat leden elkaar helpen en gevoel "Rozensteiner" te zijn verklaren het grootste deel van sociale binding met de vereniging.

De rationele en sociaal affectieve dimensie, die in dit onderzoek eerst los van elkaar werden besproken, blijken samengevoegd te kunnen worden tot één verklarende factor. Rationele factoren zijn dus minder van belang dan de sociaalmorele dimensie. Echter, er kan niet gezegd worden dat de rationele dimensie minder belangrijk is dan de sociaal affectieve dimensie. Het hebben van voldoende tijd en het kunnen beschikken over een auto zijn even belangrijk als de behoefte aan sociaal contact, het napraten en het krijgen van nieuwe vrienden. Rationele mogelijkheden of beperkingen vormen dus evenzo een bindingsmogelijkheid voor leden van Rozenstein als sociaal affectieve bindingsmogelijkheden.

Ten slotte zijn door middel van de factoranalyse twee nieuwe antwoordpatronen onderscheiden: een normatieve en elitaire vorm van binding met de vereniging. Deze zijn in het onderzoek besproken bij de sociaalmorele dimensie, maar blijken afzonderlijk sociale binding te verklaren. Leden die zich bewust zijn van de aanwezigheid van bepaalde omgangsvormen, dresscodes, bepaalde manier van communicatie en het groeten van de leden zijn sterker gebonden aan de vereniging dan leden die dit niet hebben. Ook de mate waarin de leden bewust zijn van het elitaire karakter van golf (mijn vrienden vinden golf elitair, golf heeft elitair karakter en Rozenstein is een vereniging met een elitair karakter) speelt een rol bij de sociale binding van leden met de vereniging.

**Hypothese 5: De sociale klasse van leden heeft meer invloed op de vorm van binding met de vereniging dan andere individuele achtergrondkenmerken zoals leeftijd, geslacht, etniciteit, fysieke gesteldheid, huishoudsituatie en arbeidssituatie.**

Sociale klasse heeft een grote invloed op de wijze van sociale binding met de vereniging en haar leden. De sociale afkomst van leden beïnvloedt de in dit onderzoek

centraal staande dimensies: de sociaalmorele, rationele en sociaal affectieve dimensie. In dit onderzoek zijn op basis van gedachten en ervaringen van leden grofweg vier gewenste bindingsbenaderingen gevonden:

\* *Sociaalmorele binding*. Hierin is het organiseren van activiteiten van groot belang, men vindt het belangrijk dat leden elkaar helpen en men wil zich inzetten voor de vereniging. Leden hebben het gevoel bij andere leden terecht te kunnen wanneer zij hulp nodig hebben en gaan soms bij elkaar op bezoek. (verklaarde variantie: 22,5%)

\* *Rationeel-sociaal affectieve binding*. Leden hebben voldoende tijd om te golfen en beschikken over een auto om naar de vereniging te komen. Zij hebben behoefte aan sociaal contact, praten na in het clubhuis en geven te kennen nieuwe vrienden gekregen te hebben door het lidmaatschap. (verklaarde variantie: 9,0%)

\* *Normatieve binding*. Het bestaan van bepaalde omgangsnormen wordt erkend, terwijl ook het belang van een dresscode en het hebben van bepaalde communicatievaardigheden belangrijk wordt geacht. Leden groeten elkaar. (verklaarde variantie: 7,8%)

\* *Elitaire binding*. Daarbij staat het elitaire karakter van golf centraal. Het elitaire karakter van golf is voor deze mensen belangrijk en leden zijn zich bewust van het elitaire karakter van de golfsport. Golf wordt gezien als een elitaire sport, Rozenstein wordt gezien als een elitaire vereniging en vrienden zien golf eveneens als een elitaire sport. (verklaarde variantie: 6,3%)

Respondenten uit de hogere sociale klassen hechten minder waarde aan de sociaalmorele binding. Zij zijn dus minder bereid zich in te zetten voor de vereniging, vinden het minder belangrijk dat er activiteiten worden georganiseerd, vinden het minder belangrijk dat leden elkaar helpen en gaan minder bij andere leden op bezoek. Wel hechten leden uit de hogere sociale klasse meer waarde aan rationeel-sociaal affectieve binding. Zij hebben voldoende tijd, praten na in het clubhuis, hebben nieuwe vrienden leren kennen en geven aan behoefte aan sociaal contact te hebben. Geconcludeerd kan worden dat de respondenten uit de hogere sociale klassen het belangrijk vinden om sportvriendschappen op te doen, maar buiten de golfvereniging andere sociale contacten hebben en minder gebonden zijn aan de hulp die zij van de leden kan verwachten en krijgen. Vanuit de theorie wordt deze gedachte ondersteund. Mensen uit een lagere sociale klasse proberen zich door hun aanwezigheid en affecties met mensen uit de hogere sociale klassen opwaarts te mobiliseren. Respondenten uit de hogere sociale klasse zien minder belang in contacten buiten het golfen om.

Slechts een aantal andere achtergrondkenmerken hebben eveneens invloed op de sociale binding met de golfvereniging. Sociaalmorele binding wordt door leden van 55 tot en met 65 jaar oud belangrijker ervaren dan leden van 66 tot en met 79 jaar oud. Zij willen zich vaker inzetten voor de vereniging, vinden het belangrijker dat leden elkaar helpen en gaan regelmatig bij andere leden op bezoek.

**Hypothese 6: Leden die langer lid zijn, een hogere bezoekfrequentie hebben, vaker de club bezoeken zonder te golfen en vaker vrijwilligerswerk verrichten zijn meer gebonden aan de vereniging dan de leden die op deze variabelen lager scoren.**



Door het toevoegen van deze variabelen laat de variabele sociale klasse bij rationeel-sociaal affectieve binding geen significant resultaat meer zien.

Slechts de bezoekfrequentie heeft een invloed op de rationeel-sociaal affectieve factoren van sociale binding. De ondervraagde leden die de vereniging vaker bezoeken hebben meer tijd, meer behoefte aan sociaal contact, hebben meer vrienden leren kennen en praten na in het clubhuis. Opvallend is ook dat zij zich minder bewust zijn van bepaalde omgangsnormen, een bepaalde dresscode en een bepaald taalgebruik. Wellicht zijn deze leden zich hiervan niet bewust, of hebben zij bewust sociaal wenselijke antwoorden gegeven.

**Onderzoeksvraag 4: Zet de vereniging zich actief in voor het bevorderen van rationele, sociaal affectieve en/of sociaal morele aspecten binnen de vereniging?**

De bestaande cultuur van een vereniging bepaalt of mensen zich thuis voelen bij een vereniging. De dominante klasse die aanwezig is bij een vereniging bepaalt dan ook welke specifieke activiteiten worden georganiseerd. In het literatuurgedeelte is aangetoond dat gedrag niet alleen ingeperkt wordt door instituties (in de vorm van regels), maar gedrag ook het gevolg van deze instituties is. Gedrag wordt bepaald door de context waarin men leeft. Een vereniging heeft belangrijke mogelijkheden het gedrag van individuele sporters te beïnvloeden.

Van deze mogelijkheden maakt het bestuur van de Wassenaarse Golfclub Rozenstein maar weinig gebruik. Wat betreft de rationele aspecten van sociale binding zorgt de vereniging voor voldoende mogelijkheden. Het onderhoud en kwaliteit van de baan (bijvoorbeeld de toiletten in de baan), de beschikbare drivingrange, lesfaciliteiten en de bezetting van de baan zijn een belangrijke zorg voor de vereniging. De randvoorwaarden om te golfen zijn dan ook goed. Toch is het goed om ook mogelijke belemmeringen in ogenschouw te nemen. Tijdens de interviews komt naar voren dat voornamelijk een monetaire barrière voor mensen met minder financiële mogelijkheden nog altijd aanwezig is. Het onderhoud van de baan kent nu eenmaal zijn prijs in de vorm van een contributie.

Het aannamebeleid roept echter wel vragen op en is op de Rozenstein sterk op klasse gericht. Er bestaan meerdere wachtlijsten (reeds gesloten) waarbij mensen uit Wassenaar, familieleden en mensen met een lage handicap voorrang hebben. Deze bezitten vaak al enige kennis over de golfsport en omgangsnormen. Hoewel er dan ook geen sprake is van een ballotage, vormt dit wel een belemmering voor mensen van een lagere sociale afkomst. Daardoor wordt een elitair karakter van de vereniging behouden.

De inzet van het bestuur ten aanzien van sociaal affectieve binding is beperkt. Het lijkt geen doel op zich te zijn. Het belang van het organiseren van zowel prestatieve als competitieve wedstrijden, het organiseren van bridgeavonden en de aankleding van het clubhuis worden door het bestuur onderkend. Ook de golfweek vormt een evenement met een sterk sociaal affectief bindend karakter. Deze activiteiten kennen echter ook weer een sterk segregerende werking. Door de indeling in groepen op bepaalde dagen wordt het *bonding-gevoel* onder bepaalde groepen versterkt en wordt te weinig aandacht besteed aan *bridging*. Het opdoen van een breed sociaal contact ligt dus voornamelijk bij de sporter zelf, zonder dat het bestuur veel mogelijkheden

biedt. Dit lijkt echter, gezien de kleine verschillen in binding, voor mensen uit de sociaal lage klasse geen groter probleem dan voor mensen afkomstig uit de hoge klasse.

De sociaalmorele dimensie is van groot belang voor de ondervraagde leden. Binnen de vereniging gelden bepaalde regels en is een bepaald gedrag karakteristiek voor leden. Er bestaat een bepaalde dresscode zowel voor op de baan als bij een gezamenlijk diner, er bestaan bepaalde communicatievormen en omgangsnormen. Sommigen van deze regels zijn beschreven in het huishoudelijke reglement en er wordt door middel van een marshal-commissie op toegezien dat deze regels worden nageleefd. Deze regels hebben ook invloed op het verschil tussen sociale klassen. Daar deze regels door de sociaal hoge klasse is ingesteld, zullen mensen uit de lage sociale klasse grotere problemen kennen bij het naleven van deze regels. Zij zullen zich vaker moeten aanpassen waardoor het thuisgevoel lager is. Zo wordt het elitaire karakter van de golfsport nog altijd in stand gehouden.

**Onderzoeksvraag 5: Met welk beleid zou de vereniging een bijdrage kunnen leveren aan de toename van sociale binding van de sporters zodat de betrokkenheid bij de vereniging wordt bevorderd?**

De dominante sociale klasse die heerst bij een vereniging heeft invloed op het beleid en de beslissingen van het bestuur. Op basis van overredingskracht, taal en retoriek wordt uitleg gegeven aan problemen: beschrijvingen zijn nimmer objectief van aard. Anderzijds kan het bestuur invloed uitoefenen op de instituties die gelden binnen de vereniging. Daardoor kan de cultuur van een vereniging worden behouden.

**Hypothese 7: Binnen de vereniging bestaan (ongeschreven) clubregels en etiquette, die aan sociale klasse zijn gerelateerd en bijdragen aan de sociaal morele binding met de vereniging.**

In het rond het clubhuis en de baan gelden (ongeschreven) clubregels en etiquette. Sommigen van deze regels en etiquette zijn beschreven in het huishoudelijke reglement van de vereniging. Dit geldt voor het dragen van golfkleding op de baan, het gebruik van een mobiele telefoon op de baan, in en rond het clubhuis, het volgen van de juiste route op de baan en het houden aan de regels van NGF. De hierboven reeds genoemde marshal-commissie heeft een regulerende functie binnen de vereniging. Vrijwilligers houden het behoud van deze regels dan ook sterk in de gaten. Tevens heeft de vereniging een boetesysteem in het huishoudelijk reglement opgenomen om op deze individuen te kunnen straffen voor het nalaten van bepaald gedrag.

Ook zijn er ongeschreven regels voor de leden van de vereniging. Zo wordt het als normaal beschouwd om na competitiewedstrijden, tijdens recepties en ledenvergaderingen zich netjes en correct te kleden. Een jasje en een dasje voor de heren is daarbij een goed voorbeeld. Ook de wijze van communiceren wordt als belangrijk ervaren. Het stemvolume en het spreken van min of meer ABN is vanzelfsprekend. Het groeten van elkaar is ook een onbeschreven regel. Er wordt gek op gekeken wanneer leden elkaar niet groeten. Uit de interviews bleek dat sommige leden zich storen wanneer mensen elkaar niet groeten.

Het tweede deel van deze hypothese heeft een normatief karakter: zijn deze (ongeschreven) regels aan sociale klasse gerelateerd? Zijn deze regels een

kenmerkend voor de sociaal dominante klasse die aanwezig is binnen de vereniging? Het dragen van bepaalde kleding tijdens de beoefening van een sport is niet aan sociale klasse gerelateerd. Of het nu op een golfbaan, voetbalveld, honkbalveld, hockeyveld of korfbalveld is: sporters moeten voldoen aan een bepaalde dresscode op de baan. Opvallender is de ongeschreven regel dat leden bij recepties, na competitiewedstrijden en bij ledenvergaderingen netjes dienen te verschijnen. Deze ongeschreven regels zijn bij andere sporten vaak niet het geval en lijkt dan ook aan de sociaal hogere klasse gebonden te zijn. Er wordt in de kwalitatieve analyse ook wel gesproken van een *old boys network*.

Ook het niet mogen gebruiken van een mobiele telefoon is een etiquetteregel die bij weinig andere sporten geldt: in een clubhuis van een voetbalvereniging, tennisvereniging of sportschool zal waarschijnlijk uitvoerig gebruik gemaakt worden van een mobiele telefoon. Het belang van rust in en rond het clubhuis wordt Daardoor bevestigd. Ook het heffen van een te hoog stemvolume wordt immers als een ongeschreven regel afgekeurd. Het volgen van de juiste route op de baan en het houden aan de NGF-regels lijkt meer een regel te zijn om het plezier in het spel voor een ieder in de baan te behouden. Dit is dan ook geen regel die voortvloeit uit het *elitair* karakter van de golfsport: elke sport kent immers zijn eigen bondsregels.

Wel is opvallend dat voor de handhaving van deze regels een marshal-commissie is ingesteld. Vanuit het bestuur wordt het behoud van deze (on)geschreven regels dan ook onderkend. Niet bij alle sporten zal een commissie toezien of men zich houdt aan de spelregels van het spel. Er wordt gepoogd zo een bepaalde cultuur in stand te houden, zodat het plezier in het spel behouden wordt. Het behoudt van een elitair karakter wordt dan ook als belangrijk ervaren wat tot uiting komt in deze (on)geschreven regels.

**Hypothese 8: Leden uit de hoge sociale klasse maken meer gebruik van de door het bestuur aangeboden ruime (formele en informele) inspraakmogelijkheden wat bijdraagt aan de sociaal morele binding met de vereniging dan leden uit de lage sociale klasse.**

De respondenten uit de sociale topklasse en hoge klasse maken niet significant meer gebruik van de inspraakmogelijkheden die worden geboden binnen de vereniging. Hoewel bijna iedereen onder de respondenten aangeeft dat het bestuur eenvoudig te bereiken is, geeft driekwart van de respondenten aan inspraak te hebben in het beleid van de vereniging. Hierin zijn geen verschillen tussen sociale klassen te ontdekken.

In de kwalitatieve analyse kwam naar voren dat belangrijke beslissingen in de ledenvergadering besloten worden. De besluitvorming loopt langs procedures en regels die binnen de statuten van de vereniging zijn vastgesteld. De groep die zich op de ledenvergadering begeeft, heeft dan ook meer invloed op de belangrijke beslissingen. Opvallend in de kwalitatieve analyse was dat een tweedeling is te ontdekken in de beleving van deze ledenvergaderingen. Aan de ene kant zien sommige leden de ledenvergadering als een traaglopende beslissingsprocedure. Aan de andere kant bestaat een grote groep leden die het als een goede mogelijkheid zien invloed uit te oefenen op het beleid van de vereniging. De groep "senioren" en "lage handicappers" worden genoemd als belangrijke belangengroepen met een hoge ingroup-solidariteit die vaak op een ledenvergadering kans zien hun mening door te

drukken. Dit gaat ten koste van de individuele sporters die niet tot deze groepen behoren. Het feit dat een lid bij de een groep behoort, zorgt voor een sterke mate van insluiting en uitsluiting van de leden die er niet toe behoren. Beleid komt tot stand door de bestaande belangrijke normen en waarden binnen de vereniging.

**Hypothese 9: Door investeringen in de accommodatie, de aankleding van het clubhuis, het opstellen van bepaalde gedragsregels, het organiseren van toernooien, competities en andere activiteiten probeert de vereniging sociale binding met de vereniging te vergroten.**

Uit de kwalitatieve analyse bleek dat de vereniging zich slechts in beperkte mate bewust is van de toegevoegde waarde van de bovenstaande verenigingskenmerken. Wel wordt het beleid beïnvloed door het elitaire karakter van de vereniging (grote groepen senioren en lage handicappers zijn belangrijke groepen die door de grootte van hun groepen invloed uitoefenen op het beleid) en de vereniging probeert dit in stand te houden.

Een groot belang wordt gehecht aan de meeste van bovenstaande kenmerken, echter, de vereniging lijkt zich niet bewust van het feit dat dit leden sociaal kan binden. De afgelopen jaren hebben er vele investeringen plaats gevonden die accommodatie hebben verbeterd: toiletten op de baan zijn aangelegd, een vernieuwde (overkapte) drivingrange is aangelegd en de locker- en kleedkamerruimte zijn vernieuwd. Het verbeteren van de accommodatie is dan ook wel degelijk van belang.

Aan het sociaal binden van mensen wordt slechts beperkt aandacht besteed. Het bestuur gaat ervan uit dat leden zelf de weg richting het clubhuis kunnen vinden en zet zich niet actief in voor de bevordering hiervan. Weliswaar worden wedstrijden voor verschillende groepen georganiseerd, maar de openheid van deze groepen voor buitenstaanders is beperkt. Ook worden slechts een beperkt aantal activiteiten georganiseerd waardoor leden uit verschillende groepen met elkaar in contact komen. In de wintermaanden zorgt de bridge voor enige vorm van sociale activiteit, echter, dit lijkt weer voorbehouden te zijn voor leden uit de vaste kern (senioren).

Ook al hecht de vereniging belang aan bepaalde gedragsregels, het bestuur lijkt zich niet bewust van de mogelijke in- of uitsluitingsmechanismen van deze gedragsregels. Bij overtreding kunnen marshals wijzen op de gedragsregels op en rond de baan. Ook komt het regelmatig voor dat leden die zich buiten de gestelde gedragsregels begeven, worden aangesproken door andere leden. Niet alleen vanaf bovenaf vindt controle plaats, ook de sociale druk binnen de vereniging zorgt voor naleving van de regels.

**Centrale vraagstelling:**

***“In hoeverre ervaren sporters en bestuurders binnen golfverenigingen sociale binding, welke relaties t.a.v. klassenverschillen kunnen daarbij worden onderscheiden en wat zijn de mogelijkheden om het sociale bindingsproces te bevorderen?”***

In dit onderzoek is aangetoond dat leden van golfvereniging een sterke sociale binding ervaren. Dit geldt zowel voor rationele, sociaal affectieve als voor sociaal morele binding met de vereniging. Dit in tegenstelling tot vele andere sportverenigingen in Nederland, waar veelal wordt geklaagd over een gebrek aan betrokkenheid van leden. Ook hier

moet rekening gehouden worden met het feit dat de sterke verbondenheid ook kan worden veroorzaakt door de wijze van enquêteren.

Bij een golfvereniging heeft sociale klasse, meer dan andere achtergrondskennmerken, een belangrijke invloed op de sociale binding die leden ervaren. Voornamelijk de monetaire barrière beperkt de mogelijkheden voor mensen uit de lagere klassen om lid te worden van golfverenigingen. Mensen uit de absolute onderlaag zijn geen lid van traditionele golfverenigingen en zullen zich, gelet op de vele uitsluitingsmechanismen (en de hiertoe behorende negatieve ervaringen), niet snel op traditionele golfverenigingen begeven. De mogelijkheden die worden geboden om op diverse manieren de vrijetijd in te delen, wordt voor mensen uit de lagere klassen ingeperkt.

Deze uitsluiting zorgt echter voor een versterkte binding met de vereniging. Het proces van *bonding* en de aanwezigheid van institutionele waarden die in stand worden gehouden door de vereniging, versterkt de *ingroup-solidariteit* bij golfverenigingen. Leden zijn het grotendeels eens over de normen en waarden binnen de vereniging en wanneer mensen de poort binnenstappen en lid worden van de vereniging, wordt een ieder gerespecteerd en voelen leden zich snel thuis. Getuige de marshal-commissie onderkent de vereniging het belang van het behoud van de normen en waarden van de vereniging.

Op de golfvereniging vindt wel een strijd tussen klassen plaats. Dit concentreert zich niet op de grens tussen hoge en lage klassen, maar meer tussen de culturele bovenlaag van de bevolking en de groep die daar net iets onder zit, de economisch stijgenden. Hierin zullen in de toekomst dan ook de grootste verschillen worden gezien: de lower-uppers zullen zich steeds meer verspreiden over golfverenigingen, terwijl de upper-uppers hun toevlucht tot andere vrijetijdsactiviteiten zullen zoeken. De groei van de golfsport is dus voornamelijk te wijten aan de komst van de lower-uppers. De verschillen tussen leden van verschillende klassen in zoektochten (naar stimulerende ervaringen en naar status en identiteit) zorgt echter niet voor een verlaagde binding met de vereniging. Zich ervan bewust zijnde dat er verschillen tussen bepaalde groepen bestaan (bijvoorbeeld senioren/jongeren), bewegen deze groepen zich binnen de vereniging naast elkaar.

Geconcludeerd kan worden dat door de keuze van een vereniging om bepaalde bevolkingsgroepen uit te sluiten, de binding op een sportvereniging vergroot wordt. Ook in de toekomst zal het lidmaatschap van een golfvereniging voor mensen zonder voldoende financiële middelen onmogelijk blijven, waardoor lower-uppers zich juist sterker zullen gaan identificeren met de vereniging en haar leden. De binding met de vereniging wordt daardoor vergroot. Deze paradox is dan ook het succes van golfverenigingen en wellicht van de groei van de golfsport. De geslotenheid van een vereniging, in de golfwereld gevormd door een monetaire barrière, de aanwezigheid van verschillende wachtlijsten en de aanwezigheid van specifieke normen en waarden, zorgt voor een sterke binding met de vereniging. Door de aanwezigheid van enkele uitsluitingsmechanismen, wordt de onderlinge binding tussen leden versterkt.

## 7.2. Aanbevelingen voor sportverenigingen

Voor sportverenigingen is het belangrijk leden voor langere tijd aan zich te binden. Bij golfverenigingen is het, in tegenstelling tot andere sportverenigingen, gelukt om leden aan zich te binden. Opvallend is dat niet alleen de leden aangeven sociaalmorele aspecten belangrijk te vinden, maar dat de vereniging daaraan ook veel waarde hecht. De vereniging stimuleert het behoud van normen en waarden actief (denk bijvoorbeeld aan de marshal-commissie). Dit resulteert in een sterke sociaalmorele binding onder de leden. Het dient voor sportverenigingen dan ook aanbeveling de bestaande normen en waarden actief te blijven stimuleren (bijvoorbeeld in de vorm van een gedragscodecommissie), waardoor de betrokkenheid bij de vereniging wordt vergroot.

In het verlengde daarvan is het van belang wie als lid toegelaten wordt. Wellicht past een bepaalde sporter door zijn achtergrondskennmerken (leeftijd, handicap) niet bij de vereniging of streeft hij andere benaderingen na dan de bestaande leden. Bij het aannemen van een nieuw lid moeten verenigingen zich dan ook bewust zijn van de eigen cultuur van de vereniging. Door middel van het opstellen van (gedrags)regels en het oprichten van bepaalde commissies ter naleving van deze regels, kunnen sportverenigingen de cultuur van de vereniging behouden. Door een actief beleid om de bestaande cultuur binnen een vereniging te waarborgen, kan de *ingroup-solidariteit* worden vergroot. Ballotagecommissies (of "aannamecommissies") die toezien op het aannemebeleid van nieuwe leden kunnen een eerste aanzet geven voor het behoud van een eigen clubcultuur te behouden.

Niet alleen rationele factoren zijn belangrijk voor sociale binding op een sportvereniging, ook sociaalaffectieve en sociaalmorele factoren worden door sporters als belangrijk ervaren. Sportverenigingen, waaronder Rozenstein, zijn zich vaak niet bewust van de mogelijkheid mensen op andere manieren te binden. Hoewel rationele bindingsfactoren vaak wel worden onderkend, zien verenigingen geen mogelijkheid mensen sociaalaffectief te binden. Door middel van het organiseren van wedstrijden of andere vrijetijdsactiviteiten bij de vereniging kunnen vriendschappen ontstaan, waardoor de sociaalaffectieve binding met een vereniging wordt vergroot. Een actief beleid van een sportvereniging zou de betrokkenheid van de sporters kunnen vergroten.

Binnen de vereniging bewogen verschillende groepen langs elkaar heen. Het dient aanbeveling deze groepen met elkaar in contact te brengen. Dit zou bijvoorbeeld door gezamenlijke wedstrijden (waarbij lage en hoge handicappers en senioren en overige groepen aan elkaar worden gekoppeld). Dit kan leiden tot meer respect voor elkaar.

## 7.3. Aanbevelingen voor verder onderzoek

Opvallend bij golfverenigingen is dat de sociale binding voornamelijk wordt verklaard door het gesloten karakter van dit soort verenigingen. Het feit dat dit bij golfverenigingen het geval blijkt, zegt nog niet veel over andere verenigingen. Daarom kan aangeraden worden om in vervolgonderzoek sociale binding te onderzoeken bij andere sportverenigingen, waar eveneens enkele uitsluitingsmechanismen aanwezig zijn. Te denken valt bijvoorbeeld aan fitnessscholen voor vrouwen of tennisverenigingen voor ouderen. Bij deze vereniging moeten nieuwe leden ook

voldoen aan bepaalde achtergrondskenmerken. Zorgen deze achtergrondskenmerken ook voor een sterke sociale binding op deze verenigingen, of spelen ook daar andere impliciete uitsluitingsmechanismen (zoals sociale klasse in dit onderzoek) een rol?

Ook is het nuttig longitudinaal onderzoek uit te voeren, waarbij verschillende golfverenigingen in de tijd worden gevolgd. Op deze manier zou meer inzicht kunnen worden gegeven in de ontwikkelingen van de sociale binding bij golfverenigingen in relatie met sociale klasse.

Ten slotte dient aanbeveling het onderzoek bij meerdere (verschillende) (golf)verenigingen uit te voeren. Hoewel de golfsport in het algemeen groeit en daardoor meer mensen uit de sociale lage en middenklasse de mogelijkheid krijgen om zich in te schrijven bij een golfvereniging, is de dominante cultuur binnen de vereniging nog altijd elitair. Leden van een hogere sociale klasse zullen zich daardoor eerder thuisvoelen binnen de vereniging. Een goede nieuwe onderzoeksvraag zou zijn hoe de groei van de golfsport verklaard kan worden. Wellicht dat de groei in de golfsport juist voortkomt door de groei van verenigingen met een gedeelde aandacht voor golf en andere sporten. Kan op deze verenigingen sociale binding ook voornamelijk worden verklaard door sociale klasse? En zo ja, is deze dan ook van sociale klasse afhankelijk? Mogelijk wordt de grote groei van golfers in Nederland verklaard door het aantal golfers dat zich niet heeft ingeschreven bij een vereniging. Wellicht dat juist onder deze sporters een grote groep mensen afkomstig zijn uit de sociale lagere klassen.





## GERAADPLEEGDE LITERATUUR

Assen, M.A.L.M. van & Baest, L.J.A.M. van (2002) Dictaat Methoden en Technieken van Onderzoek-5. Tilburg, Universiteit van Tilburg.

Assen, M.A.L.M. van (2003) Sheets MTO-5, hoorcollege 4. Tilburg, Universiteit van Tilburg

Berings, D. & T. Steen (2002) Mens en Organisatie. Antwerpen, De Boeck.

Broenink, N.(2002) Onbetaalbare binding. Niet-financiële beloningsaspecten en de binding van medewerkers aan een organisatie. Utrecht, Verwey-Jonker Instituut.

Buchanan, Th. (1985) Commitment and leisure Behavior: A theoretical Perspective. *Leisure Science* 7(4).

Dirks, E., Stams, G., Biesta, G., Schuengel, C. & Hoekema, J. (2003) Sport en sociale integratie. Een onderzoek naar de betekenis van sportparticipatie voor de sociale integratie van jongens in de samenleving. Utrecht, NIZW.

Elling, A. & Claringbould, I. (2004) In- en uitsluitingsmechanismen in de sport. Wie kan, mag en wil er (niet) bijhoren? In: Kunnen, R. & Bottenburg, M. van; Sport in beweging; transformatie, betekenis en kwaliteit. Nieuwegein, Arko Sports Media.

Elling, A. & Knop, P. de (1998) Normen en waarden in de sport. "Naar eigen wensen en mogelijkheden". Arnhem, NOC\*NSF.

Frijhoff, W. (1993) Maatschappelijk geheugen. Hilversum, Verloren.

Heuvel, M. van den & Werff, H. van der (1998) Trendanalyse sport: ontwikkeling in sportdeelname en organisatiegraad van de sport in de periode 1975-1995. Tilburg, KUB.

Hoof, J. van, Ruysseveldt, J. van & Sniijders, F., Sociologie en de moderne samenleving. In: Hoof, J. van & Ruysseveldt, J. van (2004) Sociologie en de moderne samenleving. Maatschappelijke veranderingen van de industriële revolutie tot in de 21<sup>ste</sup> eeuw. Amsterdam, Boom.

Horne, J., Tomlinson, A. & Whannel, G. (1999) Understanding sport. An introduction to the sociological and cultural analyses of sport. Londen, Routledge.

Hoyng, J. & Knop, P. de (2002) De sociale functies en betekenissen van sport. In: Knop, P. de, Vanreusel, B. & Scheerder, J.; Sportsociologie. Het spel en de spelers. Maarssen, Elsevier.

Kaplan, M. (1975) Leisure: theory and policy. Tampa, John Wiley & Sons, Inc.

Knop, P. de & Hoyng, J. (1998) De functies en betekenissen van sport. Tilburg, Tilburg University Press.

Knulst, W. (2000) Participatie en consumptie in de vrijetijd. Cursusboek 2000-2001, Tilburg: KUB.

Laermans, R., Rationalisatie van de leefwereld (I): secularisatie en kolonisatie. In: Hoof, J. van & Ruysseveldt, J. van (2004) Sociologie en de moderne samenleving. Maatschappelijke veranderingen van de industriële revolutie tot in de 21<sup>ste</sup> eeuw. Amsterdam, Boom.

Macionis, J.J. & Plummer, K. (1997) Sociology. A global introduction. New Jersey, Prentice Hall Inc.

Meulen, R. van der, Ruiter, S. & Ultee, W. 'Bowling apart?' Vier vragen over Nederlandse sportclubs en omgang tussen arm en rijk. In: Mens en Maatschappij (2005). Jaargang 80, nummer 3.

Nederlandse Golf Federatie (1988) Behoeftte-onderzoek golfsport Nederland. Hilversum, NGF.

Nederlandse Golf Federatie (2001) Tussenbalans 2001. Ontwikkeling van Golf in Nederland tussen 1993 en 2001 en een vooruitblik naar 2005 en 2010. De Meern, Finesse druk.

NOC\*NSF (2002) Sporters in cijfers 3; Ontwikkeling ledentallen NOC\*NSF 1978-2000, inclusief een proeve van een kwalitatief gewogen vooruitberekening. Arnhem, NOC\*NSF.

Poel, H. van der (1999) Tijd voor vrijheid. Inleiding tot de studie van vrijetijd. Amsterdam, Boom.

Poel, H. van der & Roques, C. (1999) Door sport verbonden? De betekenis van sport voor de sociale opbouw van grootschalige nieuwbouwwijken. Tilburg, KUB.

Putnam, R.D. (2000) Bowling alone: the collapse and revival of American community. New York, Touchstone, Simon & Schuster.

Scheerder, J. & Vanreusel, B. (2002) 'Sport' in beweging. In: Knop, P. de, Vanreusel, B. & Scheerder, J.; Sportsociologie. Het spel en de spelers. Maarssen, Elsevier.

SCP (Sociaal en Cultureel Planbureau) (2003) Rapportage Sport 2003. Den Haag, SCP.

SCP (Sociaal en Cultureel Planbureau) (2005) De sociale staat van Nederland 2005. Den Haag, SCP.

Shepsle, K.A. & Bonchek, M.S. (1997) Analyzing Politics. Rationality, behavior and Institutions. New York, Newton.

Steunenberg, B. (2001) Institutionele verandering: Naar een bestuurskunde bewegend tussen 'vloeibare' en 'gestolde' voorkeuren. Bussum, Coutinho.

Stone, D.A. (1997) Policy Paradox. The Art of Political Decision Making. New York, W.W. Norton & Company.

WGR (Wassenaarse Golfclub Rozenstein) (2004) Club Informatie Blad Nieuwe leden 2004. Wassenaar, WGR.

Wijs-Mulkens, E. de (1999) Wonen op stand. Lifestyles en landschappen van culturele en economische elite. Amsterdam, Het Spinhuis.

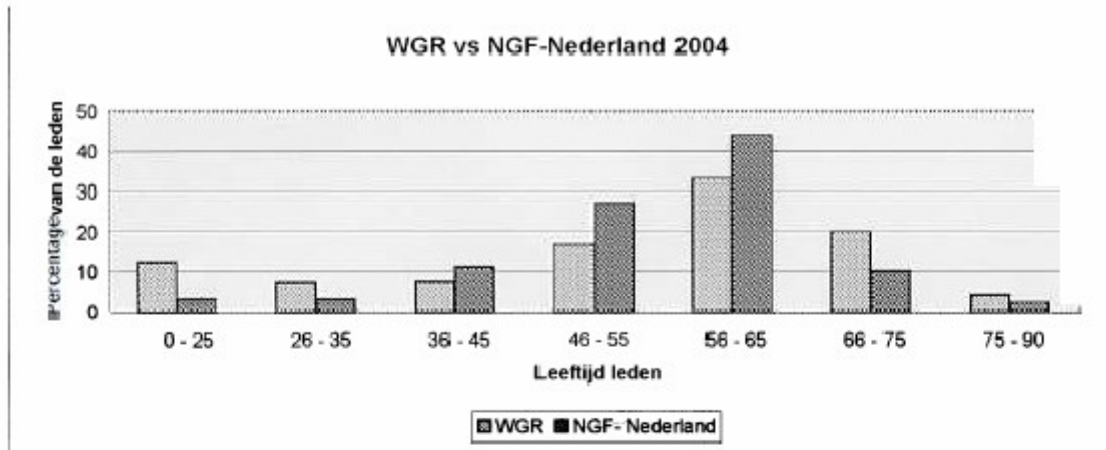
Yin, R.K. (2003) Case study research: design and methods. Londen, Sage Publications.



## **BIJLAGEN**

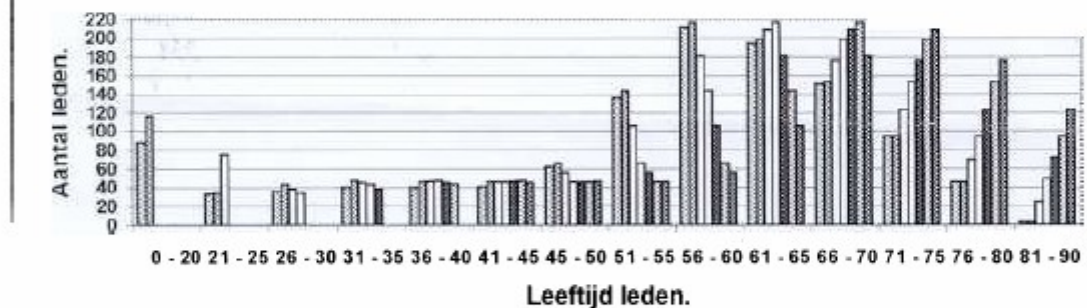


## BIJLAGE I Leeftijdsopbouw leden Rozenstein



**Overzicht WGR leeftijden indien geen veranderingen door  
aanname of opzegging.**

**De nieuwe leden 2005 zijn in de cijfers 2005 en volgende  
jaren inbegrepen.**



	Leeftijd < 26 jaar %	Leeftijd 26 - 55 jaar %	Leeftijd 56 - 70 jaar %	Leeftijd > 70 jaar %
2004	10	30	47	12
2005	12	31	45	11
2007	6	28	47	18
2010	0	25	49	26
2012	0	21	45	34
2015	0	17	40	42
2017	0	14	35	51

## BIJLAGE II Bezoekfrequentie en arbeidssituatie respondenten

Bezoekfrequentie	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=165
1 keer per jaar	1,5	1,5	2,9	1,8	
1 of 2 keer per maand	4,6	4,6	5,7	4,8	
1 of 2 keer per week	50,8	50,8	54,3	51,5	
Vaker dan 2 keer per week	43,1	43,1	37,1	41,8	

Arbeidssituatie	Top	Hoog	Laag	Totaal	N=162
Werkzaam in loondienst	14,1	20,6	20,0	17,9	
Zelfstandig werkzaam	10,9	9,5	20,0	12,3	
Meewerkend in familiebedrijf	0,0	0,0	5,7	1,2	
Huisman/huisvrouw	3,1	14,3	17,1	10,5	
Werkloos/werkzoekend	0,0	0,0	2,9	0,6	
Gepensioneerd/AOW/Vut	70,3	52,4	34,4	55,6	
Andere werksituatie	0,0	3,2	1,6	1,9	



## **Bijlage III Gesprekspunten interviews met sporters**

1. Waarom bent u gaan golfen?
2. Hoe lang golft u al en hoe vaak golft u?
  - voldoening?
3. Heeft u met medeleden veel contact?
  - vriendschappen (alleen sporten/ook andere dingen)
  - sociale netwerk binnen/buiten vereniging
  - stimulering vereniging (wedstrijden, competities)
4. Komt u ook wel eens op de vereniging zonder dat u gaat golfen?
  - sociale activiteiten
  - door vereniging georganiseerde activiteiten? (animo, motivatie)
5. Heeft u het gevoel "Rozensteiner" te zijn?
  - 'thuisgevoel'
  - betrokken
  - vrijwilligerswerk (duur, motivatie)
6. Hoe zou u de sfeer/cultuur binnen de vereniging omschrijven?
  - Etiquette (communicatie, specifieke dresscode)
  - aanpassing van u/anderen nodig
  - Kliedjes (ontstaan en specifieke omgangsvormen)
7. Heeft u ooit belemmeringen ervaren m.b.t. uw lidmaatschap van deze golfvereniging?
  - andere leden
8. Kunt u het zich voorstellen dat u bij een andere golfvereniging in de omgeving gaat golfen?
9. Veel mensen zien golf als een 'elitaire' sport: wat vindt u daarvan en in hoeverre geldt dat voor uw vereniging?
  - ontwikkelingen
10. Zijn er volgens u leden die vanwege een bepaald golf/verenigingsimago lid zijn van Rozenstein?

## **BIJLAGE IV Gesprekspunten interview bestuurslid**

1. Op basis van welke overwegingen worden de sportvoorzieningen binnen de vereniging verbeterd?
  - sociaal bindende functie
  - behoud van leden
2. Wat is de hoofddoelstelling van het gevoerde beleid?
  - bevorderen sociale doelstellingen en sociale kwaliteit
  - relatie met trainer, fairplay.
  - aannamebeleid.
3. Worden er voor speciale groepen activiteiten georganiseerd?
  - Voor het sporten zelf/buiten sporten om (animo leden)
  - Motieven vereniging
4. Denkt u dat het sociale netwerk van uw leden voornamelijk binnen of buiten de vereniging ligt?
5. Denkt u dat de leden zich “Rozensteiner voelen”
  - “thuisgevoel”
  - betrokken
  - vrijwilligerswerk
6. Hoe zou u de sfeer/cultuur binnen de vereniging omschrijven?
  - Etiquette (communicatie, specifieke dresscode)
  - In stand houden
  - Invloed op animo van leden (positief en negatief)
  - Kliekjesvorming (ontstaan, specifieke omgangsvormen)
7. Zijn er wel eens problemen tussen mensen binnen de vereniging?
  - door lage sociale binding
8. Denkt u dat de huidige cultuur, doordat er mensen worden uitgesloten, juist voor een versterkte binding tussen de leden zorgt?

## **BIJLAGE V Gesprekspunten interview met uitbater van het clubhuis**

1. Hebben leden onder elkaar veel contact?
  - napraten
  - vriendschappen (alleen sporten/ook andere dingen)
  - sociale netwerk (binnen/buiten vereniging)
2. Komen er vaak mensen naar het clubhuis voor een afspraak zonder dat men gaat golfen?
  - sociale activiteiten of andere bezigheden
3. Heeft u het gevoel dat de leden zich “Rozensteiner” voelen?
  - betrokkenheid bij de vereniging
  - vrijwilligerswerk
4. Worden er veel toernooien, wedstrijden of competities georganiseerd, waardoor mensen met elkaar in contact komen?
  - binnen/buiten de sport om.
5. Hoe zou u de sfeer/cultuur binnen de vereniging omschrijven?
  - etiquette (communicatie, specifieke dresscode, regels clubhuis)
  - tolerant, respect voor elkaar
  - Kliekjes (ontstaan, specifieke omgangsvormen)
6. Denkt u dat alle leden zich prettig voelen binnen de clubcultuur?
  - sommige leden problemen?
7. Veel mensen zien golf als een “elitaire” sport: wat vindt u daarvan en in hoeverre geldt dat voor Rozenstein?
  - sommige leden voor “imago” lid?
8. Denkt u dat leden voldoende mogelijkheden hebben tot inspraak op het beleid van de vereniging?
  - ALV, commissies, contact bestuursleden
  - Veel of weinig animo?

## **BIJLAGE VI Enquête leden Rozenstein**

*Beste Rozensteiner,*

*Voor u ligt een lijst met vragen over motieven van u om te golfen op Rozenstein. Ik ben niet alleen geïnteresseerd in uw golfactiviteiten, maar ook op eventuele andere zaken die u belangrijk vindt op Rozenstein. Hiervoor heb ik een aantal vragen opgesteld over uw sportbeoefening en sociale activiteiten op de vereniging.*

*Vrijwel alle vragen zijn voorzien van antwoorden waaruit u een keuze kunt maken. Ik verzoek u het hokje aan te kruisen dat overeenkomt met het door u gekozen antwoord. Indien op een vraag meerdere antwoorden van toepassing zijn, dan staat dit duidelijk vermeld. Het is voor mij zeer belangrijk dat u probeert de vragen zo volledig en zo nauwkeurig mogelijk te beantwoorden. Bij de vragen is geen goed of fout antwoord, ze gaan over wat u persoonlijk denkt of doet.*

**Graag wijs ik u erop dat deze vragenlijst geheel anoniem behandeld zal worden.**

*Het invullen van de vragenlijst duurt **ongeveer 10 minuten.***

*Alvast bedankt voor uw medewerking!*

*Met vriendelijke groet,*

*Robbert Baatenburg de Jong*

**Vraag 1. Hoe lang bent u al lid van Rozenstein?**

- Korter dan 1 jaar
- 1 tot 5 jaar
- Langer dan 5 jaar, maar niet vanaf de oprichting van Rozenstein
- Vanaf de oprichting van Rozenstein in 1984

**Vraag 2. Hoe bent u in aanraking gekomen met golf? (meerdere antwoorden zijn mogelijk)**

- Mijn vrienden speelden golf
- Mijn partner speelde golf
- Mijn ouders speelden golf
- Andere familieleden speelden golf
- Via mijn werk en/of collega's
- Anders, namelijk.....

**Vraag 3. Hoe vaak bezoekt u Rozenstein?**

- Een aantal keer per jaar
- Eén of twee keer per maand
- Eén of twee keer per week
- Vaker dan twee keer per week

**Vraag 4. Wat is de voornaamste manier van vervoer naar Rozenstein?**

- Lopend
- Op de fiets
- Met de auto
- Met het openbaar vervoer
- Anders, namelijk.....

**Vraag 5. Met wie speelt u golf? (meerdere antwoorden mogelijk)**

- Ik golf alleen
- Ik golf met een vaste partner/een aantal vaste partners
- Ik golf met wisselende partners
- Ik golf met zakelijke relaties
- Ik doe alleen mee aan wedstrijden
- Anders, namelijk.....

**Vraag 6. Golft u met vrienden of kennissen die u al kende voordat u lid werd op Rozenstein?**

- Ja, altijd
- Ja, soms maar niet altijd
- Nee

**Vraag 7. Onderneemt u ook andere (vrijetijds)activiteiten (bv. bridgen, dineren) met leden op Rozenstein?**

- Ja, een aantal keer per week of vaker
- Ja, een aantal keer per maand
- Ja, een aantal keer per jaar
- Nee, nooit

**Vraag 8. Onderneemt u ook andere (vrijtijds)activiteiten met leden van Rozenstein buiten de vereniging?**

- Ja, een aantal keer per week of vaker
- Ja, een aantal keer per maand
- Ja, een aantal keer per jaar
- Nee, nooit

**Vraag 9. Kunt u aangeven in hoeverre onderstaande elementen voor u van belang zijn bij het lidmaatschap op Rozenstein?**

- 1= zeer onbelangrijk**
- 2= onbelangrijk**
- 3= belangrijk**
- 4= zeer belangrijk**
- 5= weet niet/geen mening**

	onbelangrijk		→	belangrijk		weet niet
	1	2		3	4	5
De kosten van het lidmaatschap	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De sport zelf	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hoog golfniveau behalen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Het is dichtbij	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De sfeer/cultuur binnen de vereniging	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sociale status van golf	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sociale contacten onderhouden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nieuwe mensen leren kennen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Onderhouden zakelijke relaties	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kwaliteit van de trainers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Accommodatie en faciliteiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mijn gezondheid/fit blijven	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Vraag 10. a) Komt u ook wel eens op de vereniging zonder dat u gaat golfen?**

- Ja, één keer in de maand (ga naar vraag 10 b)
- Ja, een aantal keer in de maand (ga naar vraag 10 b)
- Ja, één keer in de week (ga naar vraag 10 b)
- Ja, meerdere keren in de week (ga naar vraag 10 b)
- Nee, nooit (ga naar vraag 10 c)

**b) Zo ja, wat komt u dan op de vereniging doen? (meerdere antwoorden mogelijk en ga hierna naar vraag 11)**

- Informatie halen
- Bijpraten met anderen
- Iets eten en/of drinken
- Vrijwilligerswerk doen
- Iets anders, namelijk.....

**c) Zo niet, waarom niet? (meerdere antwoorden mogelijk)**

- Ik vind het aanbod niet leuk
- Het zijn niet mijn type mensen
- Ik heb geen tijd
- Ik ken er niemand
- Ik weet eigenlijk niets van het aanbod af
- Anders, namelijk.....

**Vraag 11. Heeft u in de afgelopen 12 maanden vrijwilligerswerk verricht voor de vereniging?**

- Ja, eenmalig
- Ja, af en toe
- Ja, 1 tot 3 keer per maand
- Ja, 1 keer per week
- Ja, meerdere keren per week
- Nee, ik heb geen vrijwilligerswerk binnen de vereniging gedaan (ga naar vraag 13)

**Vraag 12. Zo ja, kunt u aangeven in hoeverre onderstaande elementen van belang zijn geweest bij uw beslissing vrijwilligerswerk te verrichten voor de vereniging? (ga hierna naar vraag 14)**

- 1= zeer onbelangrijk**
- 2= onbelangrijk**
- 3= belangrijk**
- 4= zeer belangrijk**
- 5= weet niet/geen mening**

	onbelangrijk		→	belangrijk		weet niet
	1	2		3	4	5
Ik kom om te sporten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vrijetijd nuttig besteden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sociale contacten opdoen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betrokkenheid bij de vereniging	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zelf iets leren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kende mensen die het ook deden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wilde graag aansluiting bij een groep mensen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anders, namelijk.....						

**Vraag 13. Zo niet, wat zijn de redenen voor u om geen vrijwilligerswerk te verrichten? (meerdere antwoorden zijn mogelijk)**

- Het is mij nooit gevraagd
- Ik heb weinig aansluiting met andere vrijwilligers
- Ik heb er geen tijd voor
- Ik heb slechte ervaringen met vrijwilligerswerk
- Ik heb niet het gevoel dat ik iets te bieden heb
- Ik heb er nooit over nagedacht
- Ik voel mij niet op mijn gemak binnen de vereniging
- Ik heb er geen speciale reden voor
- Anders, namelijk.....

**Vraag 14. Kunt u bij de volgende stellingen aangeven in hoeverre u het hiermee eens bent?**

**1= zeer mee oneens**

**2= mee oneens**

**3= mee eens**

**4= zeer mee eens**

**5= weet niet/geen mening**

	mee oneens		→	mee eens		weet niet
	1	2		3	4	5
Ik heb nog nooit gedacht dat golf te duur voor mij is	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb voldoende tijd om regelmatig te golfen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Het is voor mij altijd mogelijk om per auto op Rozenstein te komen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik ben tevreden over de golfaccommodatie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb behoefte aan contact met andere leden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Met de meeste leden heb ik een goed contact	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Als ik leden tegenkom dan groet ik ze	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb nieuwe vrienden gekregen door het golfen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik ga wel eens bij leden op bezoek of zij komen bij mij op bezoek	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Er zijn voldoende mogelijkheden binnen de vereniging om andere leden te ontmoeten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik praat altijd nog wat na in het clubhuis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb het gevoel dat ik bij leden van de club terecht kan als ik hulp nodig heb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik vind het belangrijk dat de leden elkaar helpen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik wil mij inzetten voor de vereniging als er zich problemen voordoen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik vind het belangrijk dat er activiteiten worden georganiseerd binnen de vereniging	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik stoort mij nooit aan het gedrag van andere leden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Er zijn op de Rozenstein bepaalde omgangsnormen waaraan leden zich moeten houden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik word geacht op de vereniging te voldoen aan bepaalde dresscodes en/of communicatievaardigheden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



	Mee oneens		→	Mee eens		weet niet
	1	2		3	4	5
Ik heb zelden het gevoel dat ik mij moet aanpassen aan de heersende omgangsnormen in de club	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb soms het gevoel dat andere leden bepaalde gesprekken hebben waar ik niet over mee kan praten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik voel mij thuis op Rozenstein	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik voel mij gerespecteerd op Rozenstein	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik voel mij "Rozensteiner"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
In mijn sportgroep worden soms grappen gemaakt over bepaalde bevolkingsgroepen (bv. vrouwen, allochtonen, minderheden en/of homo's)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Het maakt mij helemaal niet uit met wie ik sport	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Golf had vroeger een elitair karakter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Golf heeft nog altijd een elitair karakter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rozenstein is een vereniging met een elitair karakter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mijn vrienden vinden golf een elitaire sport	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb genoeg inspraak in het beleid van de vereniging	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Als ik iemand uit het bestuur wil spreken, kan ik hem/haar eenvoudig aanspreken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Vraag 15. Hoe lang bent u nog van plan lid te blijven van Rozenstein?**

- Minder dan één jaar
- Van één tot vijf jaar
- Van vijf tot tien jaar
- Langer dan tien jaar
- Zolang ik fysiek in staat ben te blijven golfen
- Mijn hele leven
- Dat weet ik nog niet

**Vraag 16. Bent u een man of vrouw?**

- Man
- Vrouw

**Vraag 17. Wat is uw geboortejaar?**

19..

**Vraag 18. In welk land bent u geboren?**

- Nederland
- Indonesië (voormalig Nederlands-Indië)
- Marokko/Turkije
- Suriname/Nederlandse Antillen
- Anders, namelijk.....

**Vraag 19. In welk land is uw vader geboren?**

- In Nederland
- In Indonesië (voormalig Nederlands-Indië)
- In Marokko/Turkije
- In Suriname/Nederlandse Antillen
- Anders, namelijk.....

**Vraag 20. In welk land is uw moeder geboren?**

- In Nederland
- In Indonesië (voormalig Nederlands-Indië)
- In Marokko/Turkije
- In Suriname/Nederlandse Antillen
- Anders, namelijk.....

**Vraag 21. Heeft u een lichamelijke beperking en/of chronische aandoening? (meerdere antwoorden zijn mogelijk)**

- Ja, een lichamelijke beperking
- Ja, een auditieve beperking (doof, slechthorend)
- Ja, een visuele beperking
- Ja, een verstandelijke beperking
- Ja, een chronische aandoening (cara, hart- en vaatziekten, artrose, diabetes, cva, reuma, rugaandoeningen etc.)
- Ja, een andere lichamelijke beperking en/of chronische aandoening, namelijk.....
- Nee, ik heb geen beperking of chronische aandoening

**Vraag 22. Wat is uw hoogst voltooide opleiding?**

- Geen
- Lager onderwijs
- Lager en middelbaar algemeen voortgezet onderwijs (VGLO, VMBO, MULO, LAVO, MAVO, e.d.)
- Hoger algemeen voortgezet onderwijs (HAVO, HBS, VWO, MMS, Atheneum, Gymnasium, e.d.)
- Lager beroepsonderwijs (LTS, LHNO, LEAO, LAS, ambachts- of huishoudschool, e.d.)
- Middelbaar beroepsonderwijs (MTS, UTS, MEAO, INAS, CIOS, e.d.)
- Hoger beroepsonderwijs (HTS, HEAO, Hogeschool, Lerarenopleiding, ALO, Sociale Academie e.d.)
- Wetenschappelijk onderwijs (universiteit)

**Vraag 23. a) Welke situatie is het best op u van toepassing?**

- Werkzaam in loondienst, gesalarieerd
- Zelfstandig werkzaam
- Meewerkend in een familiebedrijf
- Andere werksituatie, namelijk.....
- Onderwijs volgend, studerend
- Huisvrouw, huisman
- arbeidsongeschikt, invalide
- werkloos, werkzoekend
- AOW, gepensioneerd, VUT, rentenierend
- Anders, namelijk.....

**b) Wanneer u nog werkzaam bent, hoeveel uur werkt u ongeveer per week?**

- 0-20 uur
- 21-30 uur
- 31-40 uur
- 40-50 uur
- 50 uur of meer

**Vraag 24. Hoeveel bedraagt het netto maandinkomen van uw huishouden (zonder vakantiegeld, kinderbijslag e.d.)?**

- Minder dan 1000 euro
- Tussen 1000 euro en 1500 euro
- Tussen 1500 euro en 2000 euro
- Tussen 2000 euro en 4000 euro
- Tussen 4000 euro en 8000 euro
- Meer dan 8000 euro

**Vraag 25. Met hoeveel personen wordt dit inkomen verkregen?**

- Met één persoon
- Met twee personen
- Met meer dan twee personen

**Vraag 26. Welke huishoudensituatie is (het meest) op u van toepassing?**

- Alleenstaand
- Twee volwassenen, geen (thuiswonende) kinderen
- Twee volwassenen met thuiswonend(e) kind(eren)
- Eén-ouder met thuiswonend(e) kind(eren)
- Anders, namelijk.....

**Bedankt voor uw medewerking!**

## BIJLAGE VII Uitkomsten betrouwbaarheidsanalyse

**Tabel 1. Betrouwbaarheidsanalyse sociaalmorele dimensie**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Alpha if Item Deleted
V14F	37.1483	8.4897	.3929	.3071	.7890
V14H	36.9245	7.6124	.6244	.6448	.7617
V14I	37.1067	8.0787	.3892	.4115	.7941
V14J	36.9862	8.0007	.5415	.4561	.7725
V14L	37.2472	7.1794	.6306	.6374	.7604
V14M	36.9021	8.9812	.2839	.2985	.7983
V14N	36.7511	9.1115	.3718	.3025	.7911
V14O	36.8084	9.6442	.0623	.1326	.8139
V14U	36.7522	8.4435	.7371	.7438	.7659
V14V	36.9518	8.0847	.5778	.4746	.7693
V14W	36.7736	8.6010	.5420	.5396	.7769

Reliability Coefficients 11 items

Alpha = .7981 Standardized item alpha = .8045

**Tabel 2. Betrouwbaarheidsanalyse rationeel-sociaal affectieve dimensie**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Alpha if Item Deleted
V14B	32.2811	12.6295	.5546	.3708	.8585
V14C	31.9914	13.6201	.4881	.4491	.8603
V14E	32.3926	13.3794	.5809	.5932	.8511
V14F	32.1454	14.5393	.4740	.5509	.8589
V14H	31.9216	13.5067	.6665	.6662	.8441
V14J	31.9833	13.9025	.6182	.5110	.8485
V14K	32.0326	13.5768	.6534	.5540	.8452
V14L	32.2443	13.1615	.6184	.4805	.8477
V14U	31.7493	14.6421	.7755	.7060	.8483
V14V	31.9489	14.1923	.6056	.5161	.8503

Reliability Coefficients 10 items

Alpha = .8641 Standardized item alpha = .8807

**Tabel 3. Betrouwbaarheidsanalyse normatieve binding**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Alpha if Item Deleted
V14G	14.1496	2.5092	.1068	.0898	.4693
V14Q	14.3461	1.8484	.4338	.2447	.2767
V14R	14.5136	1.7064	.2760	.2499	.3753
V14S	14.4757	2.0228	.1317	.0509	.4889
V14Z	14.6468	1.8197	.2935	.1108	.3595

Reliability Coefficients      5 items

Alpha = .4556                      Standardized item alpha = .4581

**Tabel 4. Betrouwbaarheidsanalyse elitaire binding**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Alpha if Item Deleted
V14Y	6.4019	2.7927	.4918	.4615	.7801
V14AA	6.3782	3.5864	.4932	.5338	.7513
V14AB	6.7921	3.5053	.6581	.5147	.6946
V14AC	6.5243	2.5400	.7376	.5654	.6101

Reliability Coefficients      4 items

**Alpha = .7680                      Standardized item alpha = .7908**