

Verhaltensstudie

Die Wirkung eines persönlichen Unterstützer Netzwerks im Sinne von „Mensch hilft Mensch“ durch passive Einnahmen auf das Sozialverhalten und den Gemeinschaftssinn.

Organisator: Mein Unterstützer Netzwerk
Projekt: MeinSpenden.Club

1. Einleitung und Forschungsfrage

Die zunehmende Spaltung in der Gesellschaft führt zu einer wachsenden Entfremdung und einem Gefühl des Wettbewerbs. Während einige nach maximaler Freiheit zur Selbstverwirklichung streben, suchen andere vor allem Stabilität und Sicherheit. Diese gegensätzlichen Bedürfnisse verursachen kulturelle und politische Spannungen, die durch wachsende Existenzängste und Stress intensiviert werden. Die Frage lautet: Kann ein System der gegenseitigen Unterstützung – im Sinne von „Mensch hilft Mensch“ – diesen Entwicklungen entgegenwirken und eine neue Grundlage für sozialen Zusammenhalt schaffen? Besonders im Fokus steht hierbei die Wirkung von „Schenkgeld“ als Modell eines bedingungslosen Einkommens. Kann Schenkgeld als Impulsgeber fungieren, das Ego zugunsten des Gemeinwohls zu überwinden und Kooperation sowie Eigeninitiative zu fördern?

2. Hintergrund und Relevanz der Studie

Der Verein „Mein Unterstützer Netzwerk“ wurde 2024 gegründet und verfolgt das Ziel, eine Plattform für förderbasierte Selbsthilfe und soziales Engagement zu schaffen. Fördermitglieder unterstützen sich gegenseitig durch Schenkgeld und können zugleich in

soziale Projekte investieren. Die Plattform bietet ein reales Umfeld, um die Auswirkungen sozialer Unterstützung auf das Individuum und die Gemeinschaft systematisch zu untersuchen. Soziales Verhalten und seine Wechselwirkung mit finanzieller Sicherheit sind insbesondere in Zeiten von wachsendem Burnout-Risiko und wirtschaftlicher Unsicherheit von großer Bedeutung. Die Frage ist, ob ein vertrauensbasiertes Unterstützungssystem sowohl die mentale Gesundheit als auch das Gemeinschaftsgefühl stärken kann.

3. Theoretischer Rahmen und Hypothesen

3.1 Vom Wettbewerb zur Kooperation

Traditionelle wirtschaftliche Systeme fördern häufig Wettbewerb und Individualismus. Basierend auf der sozialpsychologischen Theorie der sozialen Identität (Tajfel & Turner, 1979) wird angenommen, dass eine finanzielle Absicherung durch Schenkgeld das Bedürfnis nach Wettbewerb reduziert und stattdessen das Potenzial für kooperatives Verhalten stärkt. Schenkgeld könnte eine Umgebung schaffen, in der das Individuum seine Ressourcen zum Nutzen der Gemeinschaft einsetzen kann.

3.2 Existenzangst und Selbstverwirklichung

Existenzängste, die häufig mit einem Gefühl der Unsicherheit und des Mangels verbunden sind, wirken sich negativ auf die Selbstverwirklichung aus (Maslow, 1943). Es wird erwartet, dass durch die Eliminierung existenzieller Sorgen und die Ermutigung zur Eigeninitiative Schenkgeld das subjektive Wohlbefinden und die Lebenszufriedenheit steigern kann. Dies könnte sich wiederum positiv auf die Produktivität und das Engagement innerhalb der Gemeinschaft auswirken.

3.3 Der Puffer-Effekt in Zeiten des Wandels

Vor dem Hintergrund des rasanten technologischen Wandels und der zunehmenden Automatisierung stellt Schenkgeld möglicherweise einen Puffer dar, der Menschen die Möglichkeit bietet, sich auf den Übergang in neue, digitale Berufsfelder vorzubereiten. Laut Kaeser (2023) ist ein solches „Transformationsgeld“ in Zeiten technologischer Umbrüche unvermeidlich, um die psychologische Anpassung zu erleichtern und das Gefühl der Selbstwirksamkeit zu stärken.

3.4 Neubewertung von Arbeit und Sinnstiftung

Eine zentrale Fragestellung lautet, ob es gerecht ist, unbezahlte, jedoch gesellschaftlich wichtige Tätigkeiten wie Pflege, Erziehung und ehrenamtliche Arbeit zu entwerten. Schenkgeld könnte es den Menschen ermöglichen, sich diesen Aufgaben stärker zu widmen und gleichzeitig ein gesellschaftliches Umdenken über den Wert sozialer Arbeit anzustoßen. Dies korrespondiert mit der von Pink (2009) postulierten These, dass Autonomie, Meisterschaft und Zweck die wahren Motivatoren sind, die die intrinsische Motivation fördern, anstatt die Leistung zu untergraben.

4. Methodologie

Um die genannten Hypothesen zu testen und die Wechselwirkungen zwischen sozialem Verhalten und finanzieller Sicherheit umfassend zu analysieren, kommen verschiedene qualitative Forschungsmethoden zum Einsatz:

Qualitative Interviews

Mithilfe von Interviews mit offenen Fragen wird das subjektive Erleben der Teilnehmer erfasst. Ziel ist es, persönliche Veränderungen in Bezug auf Wohlbefinden, Eigenverantwortung und Gemeinschaftsgefühl zu erfassen, die auf das Schenkgeldmodell zurückgeführt werden können.

Qualitative Inhaltsanalyse:

Die Analyse der Interviews und anderer schriftlicher Quellen ermöglicht es, zentrale Themen und wiederkehrende Muster zu identifizieren, die für das Verständnis des Einflusses von Schenkgeld auf das Verhalten und die Lebensqualität der Teilnehmenden relevant sind.

Gruppengespräche:

Gruppeninteraktionen bieten eine Grundlage, um kollektive Dynamiken zu verstehen und die Entstehung eines neuen Gemeinschaftssinns zu beobachten. Dabei wird analysiert, wie Schenkgeld das Vertrauen und die Solidarität innerhalb der Gruppe beeinflusst.

Fallstudien:

Anhand detaillierter Lebensgeschichten einzelner Teilnehmender wird aufgezeigt, wie sich Schenkgeld auf deren persönliche Entwicklung und ihr Verhalten im Kontext der Gemeinschaft auswirkt.

Nutzwertanalyse:

Diese Analyseform wird eingesetzt, um den individuellen und sozialen Mehrwert des Schenkgeldmodells zu bewerten. Der Fokus liegt auf den Faktoren Wohlbefinden, Gesundheit und sozialer Zusammenhalt.

Qualitative Beobachtung:

Beobachtungen innerhalb der Plattform sollen Veränderungen in der Interaktion und den Verhaltensmustern der Mitglieder dokumentieren, um den Einfluss von Schenkgeld auf die Entwicklung von Vertrauen und Selbstverantwortung zu untersuchen.

5. Erste Ergebnisse und Diskussion

Die bisherigen Erkenntnisse deuten darauf hin, dass Schenkgeld signifikante positive Effekte auf das subjektive Wohlbefinden und die soziale Interaktion innerhalb der Gemeinschaft hat. Mitglieder berichten von einem gesteigerten Vertrauen in die Gemeinschaft und einer Abnahme von Existenzängsten. Die finanzielle Absicherung durch Schenkgeld hat es vielen Teilnehmenden ermöglicht, sich stärker auf persönliche Entwicklungsziele und soziale Interaktionen zu konzentrieren, ohne von Existenzängsten oder Konkurrenzdruck beeinträchtigt zu werden.

5.1 Schlussfolgerungen und zukünftige Implikationen

Die vorläufigen Ergebnisse legen nahe, dass Schenkgeld als Modell für bedingungsloses Einkommen nicht nur das individuelle Wohlbefinden steigern, sondern auch einen kollektiven Gemeinschaftssinn fördern kann. Durch die Etablierung eines vertrauensbasierten Unterstützungssystems lassen sich sowohl Stress als auch sozialer Druck in der Gemeinschaft reduzieren, was langfristig zu einer nachhaltigeren sozialen Struktur beitragen kann.

5.2 Perspektiven für zukünftige Forschung

Langfristige Studien sind notwendig, um die Nachhaltigkeit und Übertragbarkeit dieser Ergebnisse auf größere gesellschaftliche Strukturen zu prüfen. Insbesondere die Rolle von Schenkgeld im Kontext der sozialen Anerkennung und der Neubewertung unbezahlter Arbeit sollte weiter erforscht werden. Hierzu gehört auch die Untersuchung von Schenkgeld als mögliches Modell zur Förderung eines wertschätzenden Umgangs mit sozialen, kulturellen und ehrenamtlichen Tätigkeiten.

Zusammenfassung

Diese Verhaltensstudie zeigt auf, dass Schenkgeld ein effektives Instrument sein könnte, um existenzielle Sorgen zu mindern und das Potenzial für ein kooperatives und solidarisches Gemeinschaftsleben zu stärken. Schenkgeld schafft eine Basis, auf der Menschen ihre persönlichen und gesellschaftlichen Beiträge ohne den Druck der existenziellen Absicherung gestalten können. In einer Zeit wachsender Herausforderungen, sowohl sozialer als auch wirtschaftlicher Natur, bietet das Konzept von „Mensch hilft Mensch“ in Kombination mit Schenkgeld eine innovative Antwort auf die Frage, wie wir eine gerechtere, menschlichere und stärkere Gesellschaft fördern können.

Literaturverzeichnis:

- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370.
- Pink, D. H. (2009). *Drive: The surprising truth about what motivates us*. Riverhead Books.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 33(47), 74.
- Kaeser, J. (2023). [Zitat vom Wirtschaftsgipfel].