

KOOPERATION SCHLÄGT WETTBEWERB – 3/3:

Teilen & Vertrauen schenken

02.12.2015 (Serie) - Von Ulrike Stahl: Mit Verbundenheit und Ko-zentration bereiten wir den Weg kooperativen Handelns. Die beiden Updates „Teilen“ und „Vertrauen schenken“ nutzen ebendiese Grundlage der Kooperation und lassen sie konkrete, wachsende Formen annehmen.



Teilen & Vertrauen schenken

02.12.2015 (🔗 Serie) - Von Ulrike Stahl: Mit Verbundenheit und Ko-zentration bereiten wir den Weg kooperativen Handelns. Die beiden Updates „Teilen“ und „Vertrauen schenken“ nutzen ebendiese Grundlage der Kooperation und lassen sie konkrete, wachsende Formen annehmen.



Update 3: Teilen

Informationen sind heute das wichtigste Arbeitsgut. Die zentrale Frage lautet also: Wie bereit sind wir also, unser Wissen zu teilen? Und betrachten wir das eher als Hol- oder als Bringschuld? Jeder hat bestimmt schon einmal folgende Sätze benutzt oder zu Hören bekommen: „Mich fragt ja keiner“ oder „Du hättest mich ja nur fragen brauchen“. Informationsaustausch betrachten die Meisten eher als Holschuld denn als Bringschuld. Wissen wird gehortet, als würde es beim Teilen verschwinden. Aber: Teilen ist der einzige Weg, es zu vermehren.

Das Update „Teilen“ aktivieren wir, indem wir einfach damit beginnen – beginnen, unser Wissen zu teilen. Wir fragen uns, für wen unsere Informationen noch nützlich sein könnten und teilen diese aktiv. Davon leben Wissensforen – und Kooperation.

Teilen bringt voran

Wir meinen häufig, wir wüssten die ganze Wahrheit. Umso mehr sind wir dann überrascht, wenn hinterher noch weitere Informationen auftauchen, von denen wir gar nicht Bescheid wussten. Dabei bringt das die Komplexität und Bandbreite vieler Themen fast automatisch mit sich. Selbst für Experten ist vieles zu komplex.

Deshalb gilt, je früher wir unsere Informationen teilen und preisgeben, desto eher bekommen wir weiteren Wissensinput. Nicht vergessen: Eine Hand wäscht die andere. Sobald wir anderen einen Gefallen tun, wächst die Wahrscheinlichkeit, dass diese auch uns einen Gefallen tun. Vorsicht: Aus dem Prinzip der Gegenseitigkeit können keine Pflichten und Abhängigkeiten abgeleitet werden.

Update 4: Vertrauen schenken

Bestimmt verhalten wir uns oft nicht kooperativ, weil wir denken, dass unser Gegenüber nicht im gleichen Maß kooperiert, wie wir es tun würden. Das trifft umso mehr zu, wenn es keine einmalige, sondern eine sich wiederholende Situation ist. Jedes Mal lassen wir uns aufs Neue von unseren schlechten Erfahrungen und Ängsten leiten. Zahlreiche Forscher der Spieltheorie bestätigen: Die beste Strategie, damit alle Beteiligten profitieren, ist Vorschussvertrauen. Das heißt, so zu agieren, als ob man wüsste, dass die andere Partei ebenso kooperativ handelt.

Um das Update „Vertrauen schenken“ zu nutzen, gehen wir vorerst vom bestmöglichen Verhalten unseres Gegenübers aus. Und lassen uns bestärken von dem Bewusstsein, dass wir auf Dauer durch Kampf mehr verlieren können als durch Kooperation.

Vertrauen ist keine Opferstrategie

Es handelt sich beim Vertrauen schenken keineswegs um eine Opferstrategie. Sollte unser Vertrauen missbraucht werden, muss dies geahndet werden. Danach gilt: Sofort wieder zurück auf Anfang und in die Vertrauenshaltung.

Das gelingt uns teils schwer, weil wir emotionale Wesen sind. Oftmals kann aber bereits ein einfaches Gespräch Missverständnisse auflösen und Abhilfe schaffen.

Kooperation – ein Erfolgsrezept mit Vorbildcharakter

Klingt ja alles schön und gut, ABER „In meiner Position ist das nicht möglich.“ Wirklich? Dabei müssen wir gar nicht immer und nur kooperativ sein, sondern eine bewusste Wahl treffen.

Indem wir die Updates Verbundenheit, Kozenration, Teilen und Vertrauen schenken bewusst aktivieren, werden wir auch öfter den Weg der Kooperation wählen, bessere Ergebnisse erzielen und vielleicht auch Vorbilder werden, die unsere Arbeitswelt und Gesellschaft so dringend braucht.