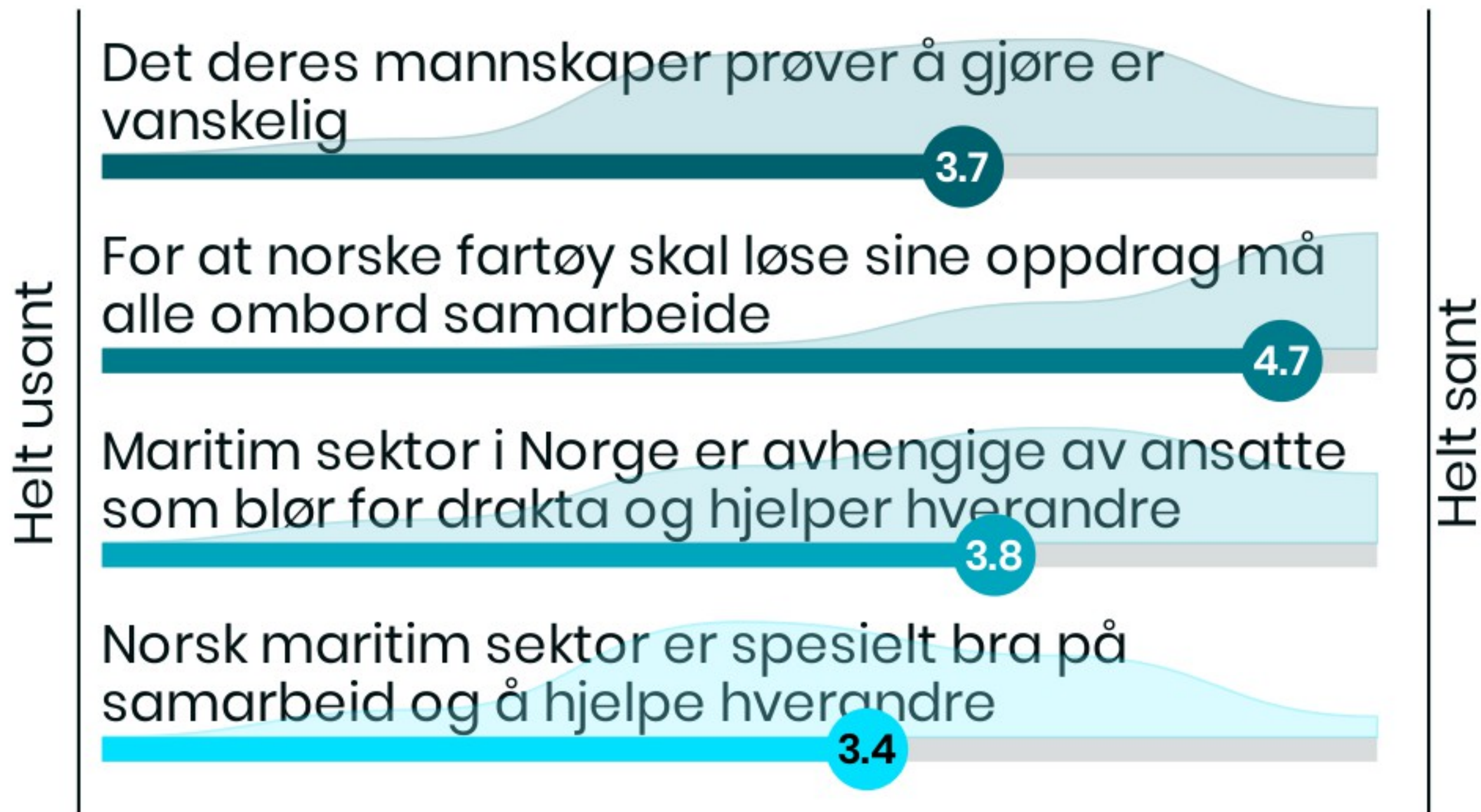


Pay it forward: Prososial motivasjon og samarbeid

Mads Nordmo Arnestad
Førsteamanuensis på BI

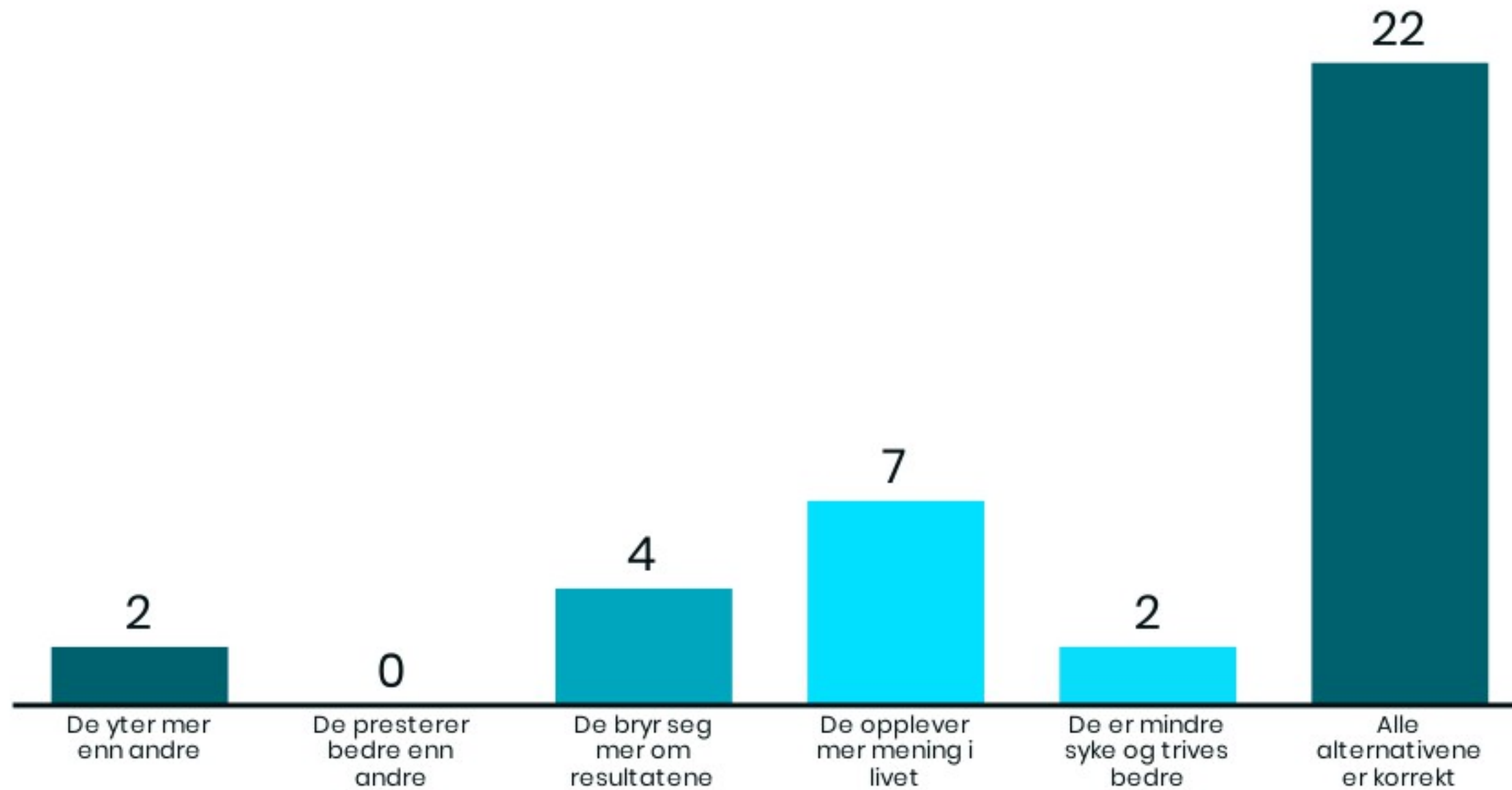
I hvilken grad er de følgende påstander sant



Hvorfor er du motivert til å gjøre jobben din?



Hva er sant om individer med høy prososial motivasjon?



Hvorfor er det så bra med prososial motivasjon?

- Det føles godt å hjelpe
- Nesten alle ansatte har relevant kompetanse som ikke benyttes av arbeidsgiveren
- Hjelpen er mer verdt for mottakeren enn den koster for giveren
- Hver hjelpsomme handling utløser potensialet som bor i organisasjonen - skaper verdi!



Men det er kulturen som bestemmer hvorvidt vi faktisk vil hjelpe hverandre på jobb



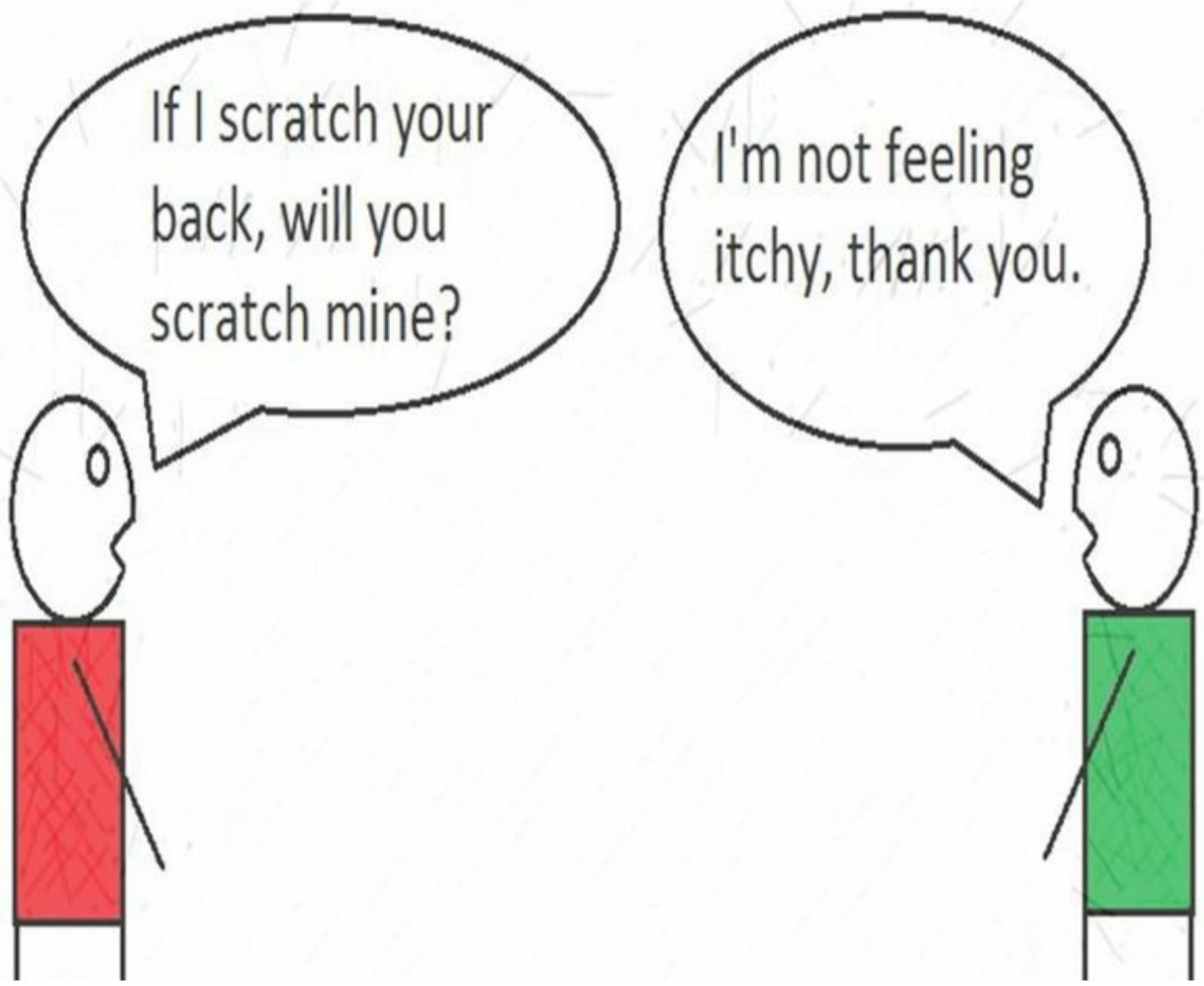
Samarbeid i naturen





Resiprok altruisme kultur – Pay it back

- "Hjelp den som hjelper deg"
- A hjelper B hvis B hjelper A, osv
- Alle spør seg: Hva får jeg igjen for å hjelpe?
- Er dette den mest effektive organisasjonskulturen?



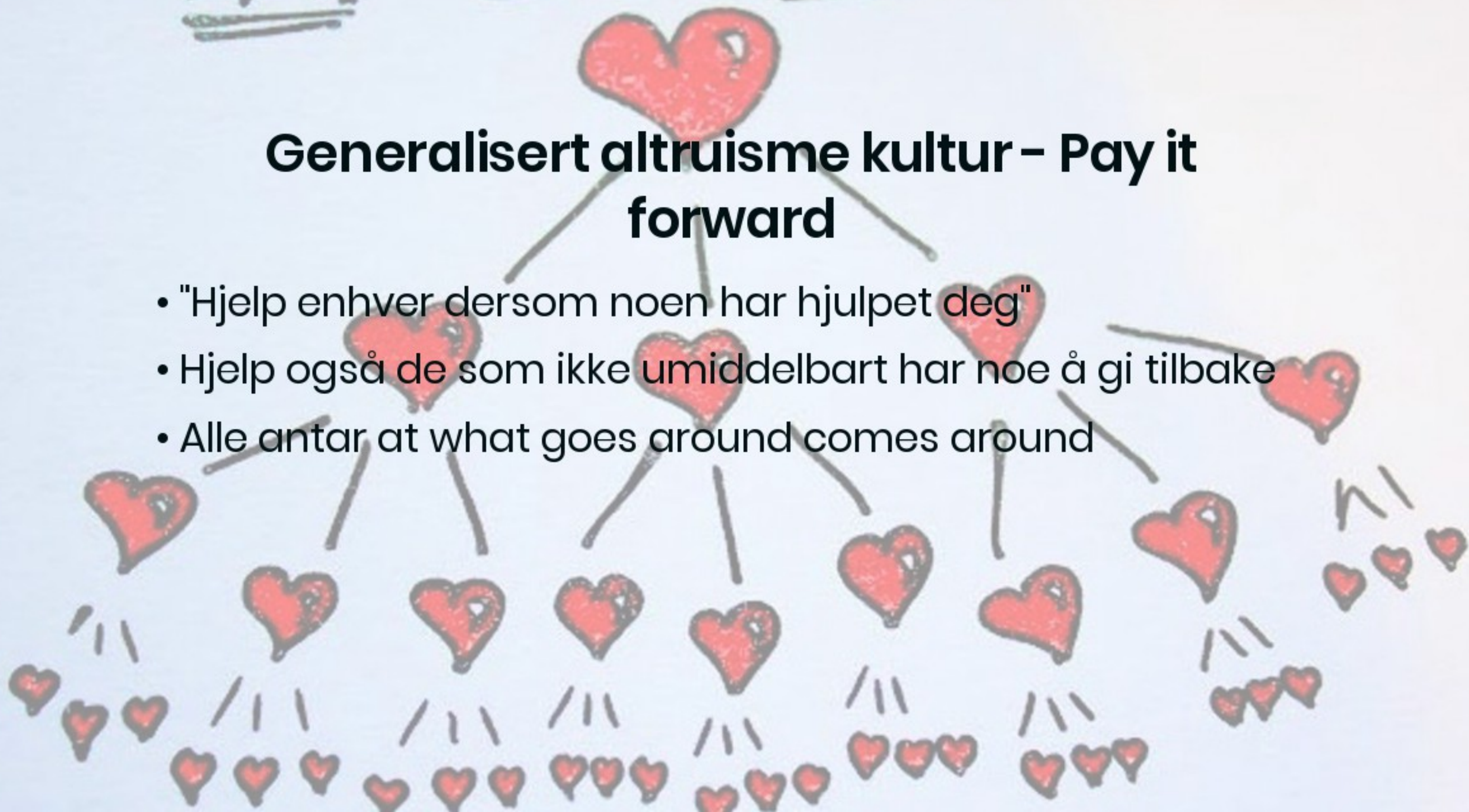
If I scratch your back, will you scratch mine?

I'm not feeling itchy, thank you.

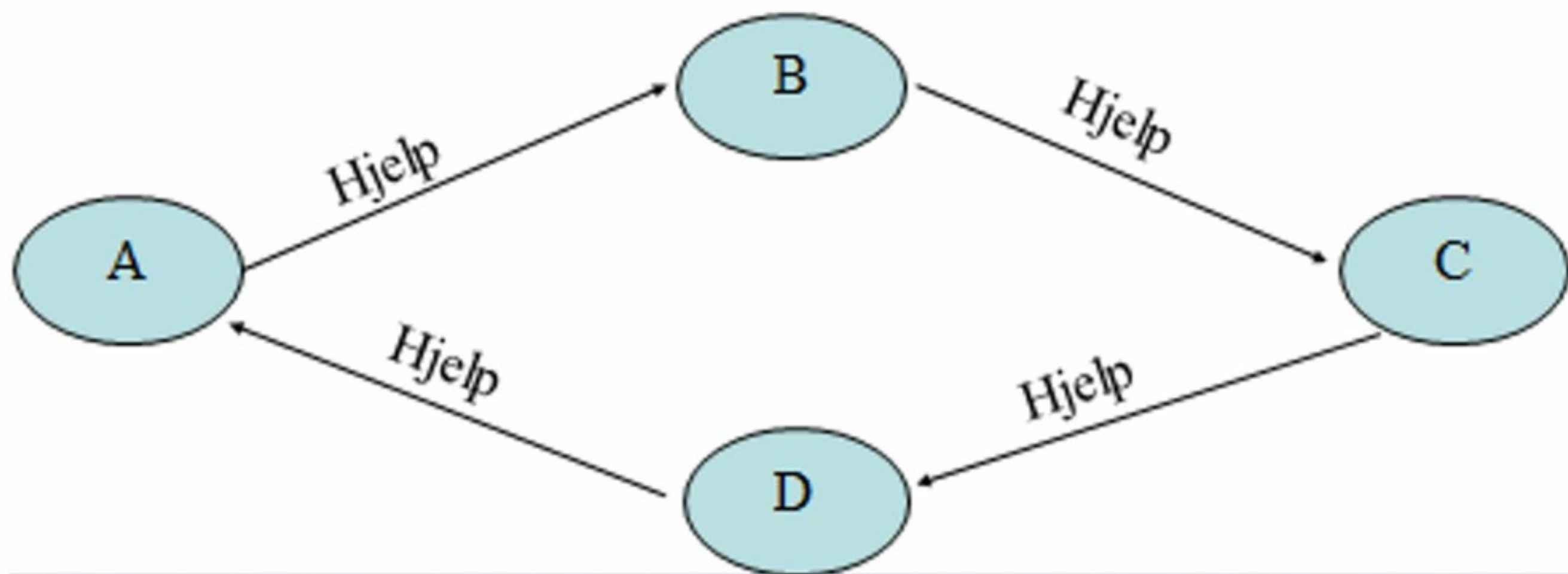
PAY IT FORWARD!

Generalisert altruisme kultur – Pay it forward

- "Hjelp enhver dersom noen har hjulpet deg"
- Hjelp også de som ikke umiddelbart har noe å gi tilbake
- Alle antar at what goes around comes around



«Pay it forward» kultur



Hvilken kultur medfører størst trivsel, best prestasjon og resultat, lavest sykefravær, og lavest gjennomtrekk på jobb?

Pay it forward kultur wins!



Resiprok altruisme
kultur

Pay it forward kultur

Hvilken type kultur vil du helst jobbe i?

Pay it forward kultur wins!



Resiprok altruisme
kultur

Pay it forward kultur



Hvordan få til en "pay it forward" kultur? Tre eksperiment:

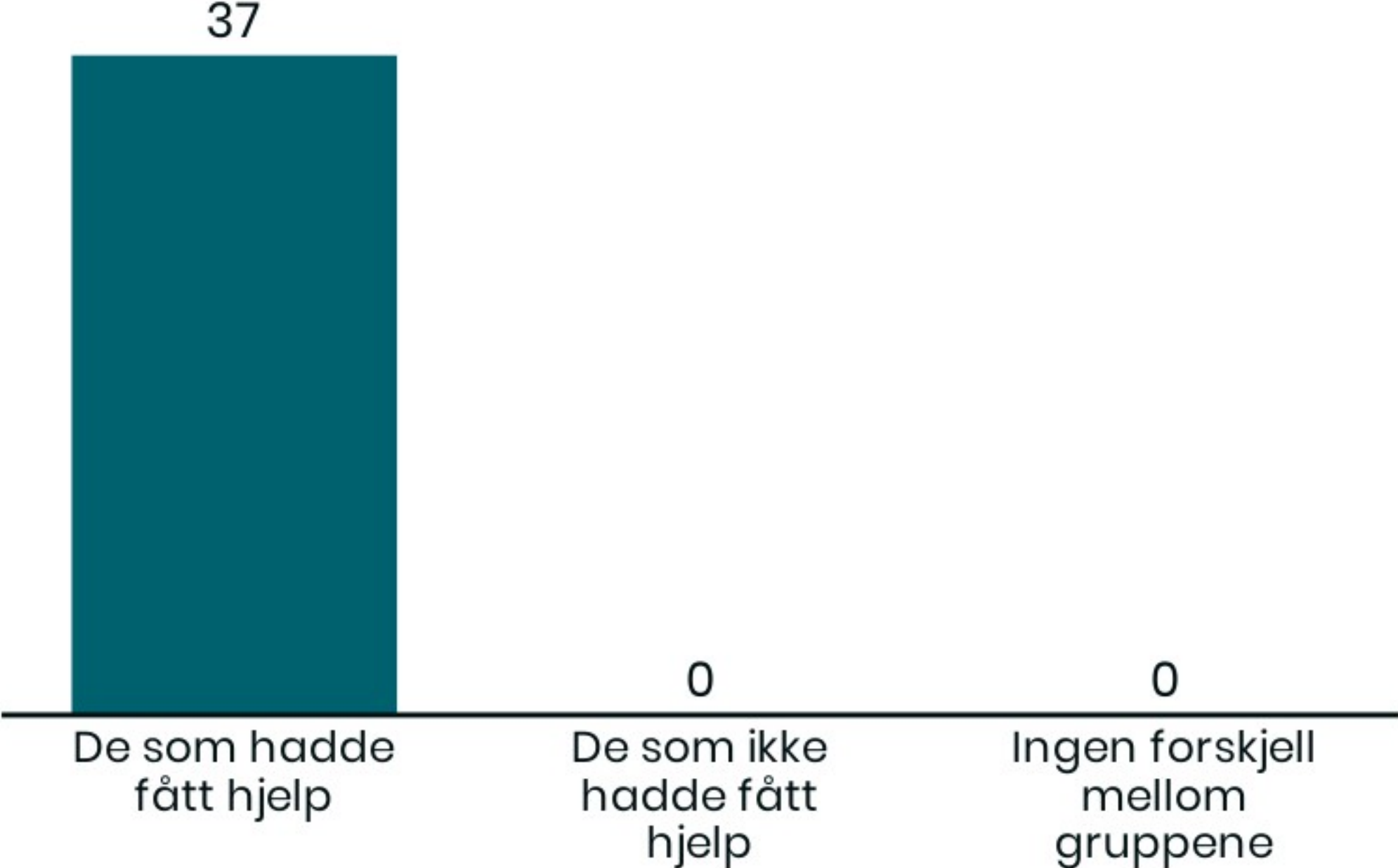


Første eksperiment design

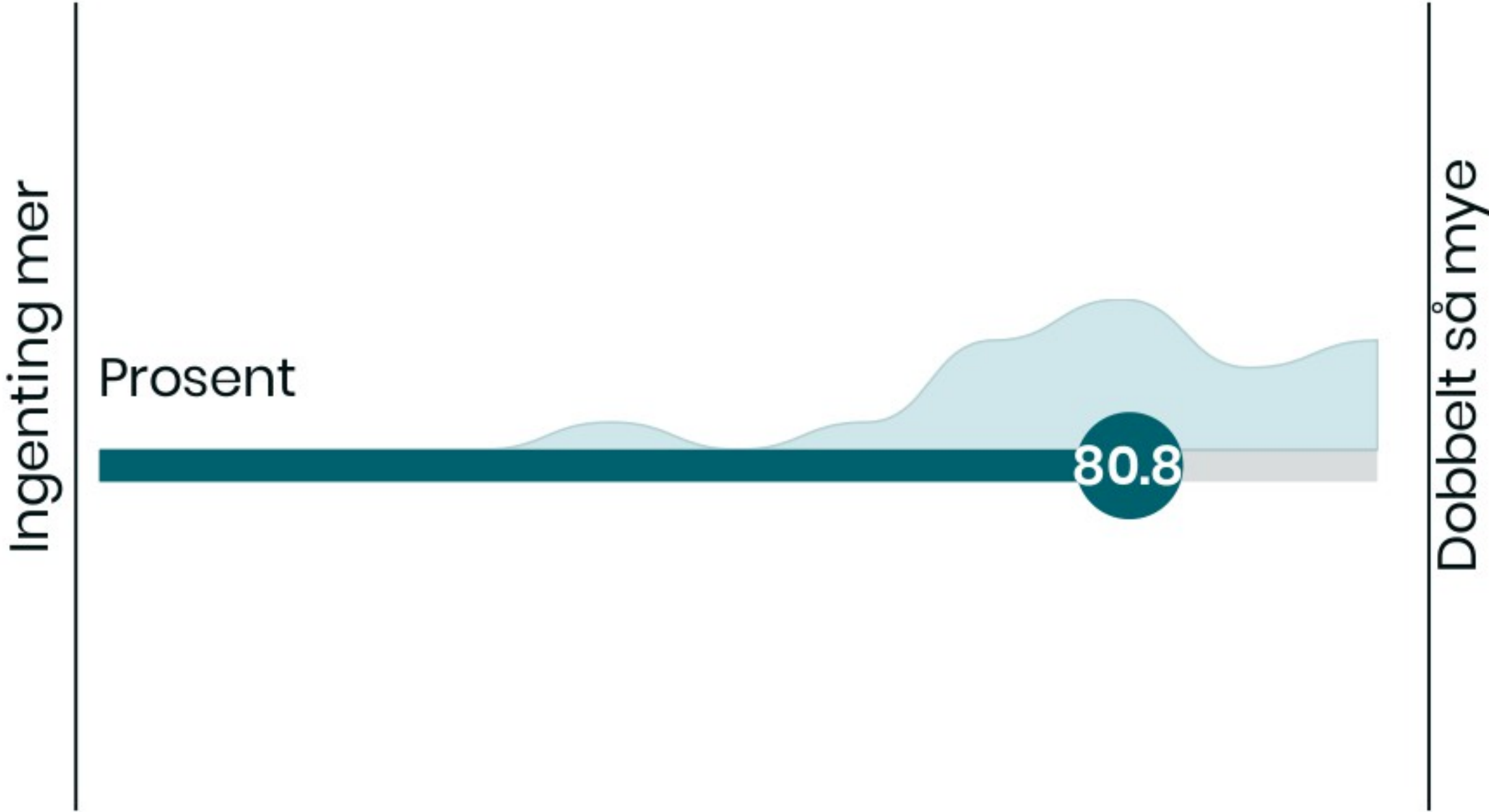


Tilbake på venterommet ble deltakerne bedt om å hjelpe til med en
gørrkjedelig oppgave

Hvilke deltakere tror du hjalp mest til på venterommet?



Hvor mange prosent mer hjelp ble gitt når den som ble spurt selv hadde fått hjelp?



Hvor snill må vi være? Nytt eksperiment

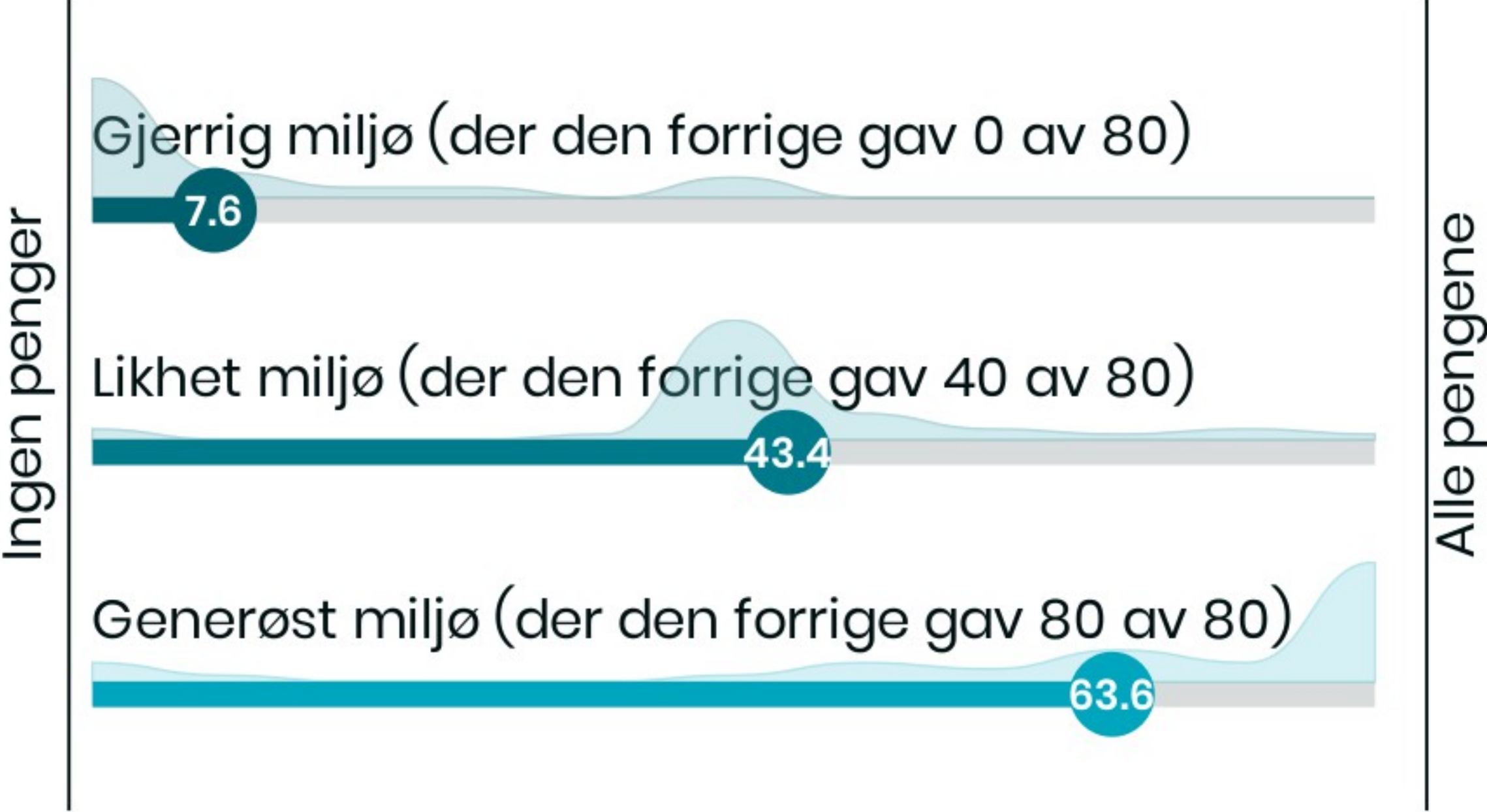
- På benken ligger to konvolutter
- I den ene konvolutten ligger pengene som forrige deltaker la igjen til deg. Disse er dine til å beholde
- Det ligger enten 0, 40 eller 80 kroner i konvolutten
- 0 = gjerrig miljø gruppen, 40 = likhetsmiljø gruppen, 80 = generøst miljø gruppen



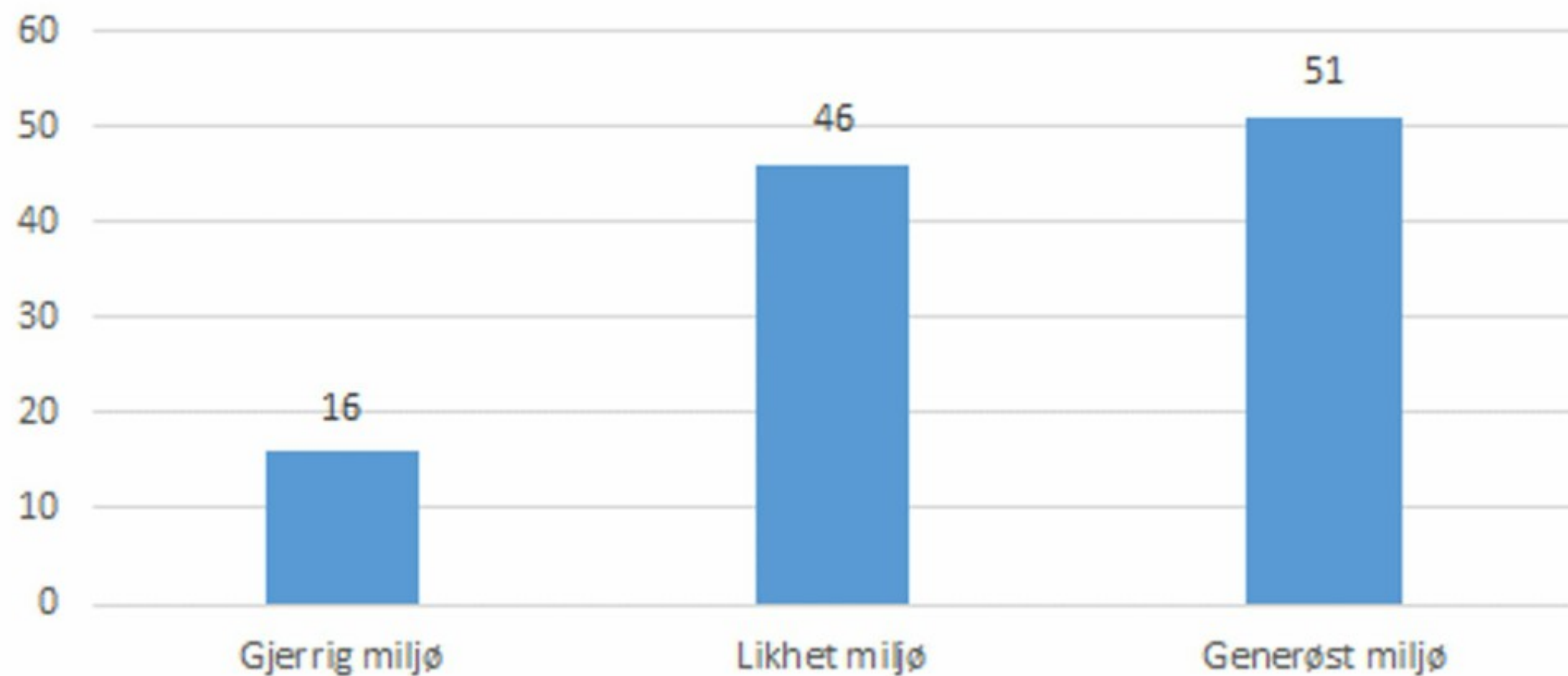
Den andre konvolutten: Hvor mye vil folk pay forward

- I den andre konvolutten ligger 80 nye kroner
- Deltakeren kan ta ut så mye de vil av de 80, til egen lomme
- Det som evt. ligger igjen i konvolutten får neste deltaker beholde
- Hvor mye tror du folk gav videre til neste deltaker?

Hvor mye tror du ble "paid forward" i de ulike betingelsene?



Antall kroner gitt videre, avhengig av hvilken behandling deltakerne hadde fått av forrige person





Nytt "pay it forward" eksperiment – på jobb

Ikke alle arbeidsoppgaver er like gøyе



Du og en annen skal gjøre totalt fire arbeidsoppgaver

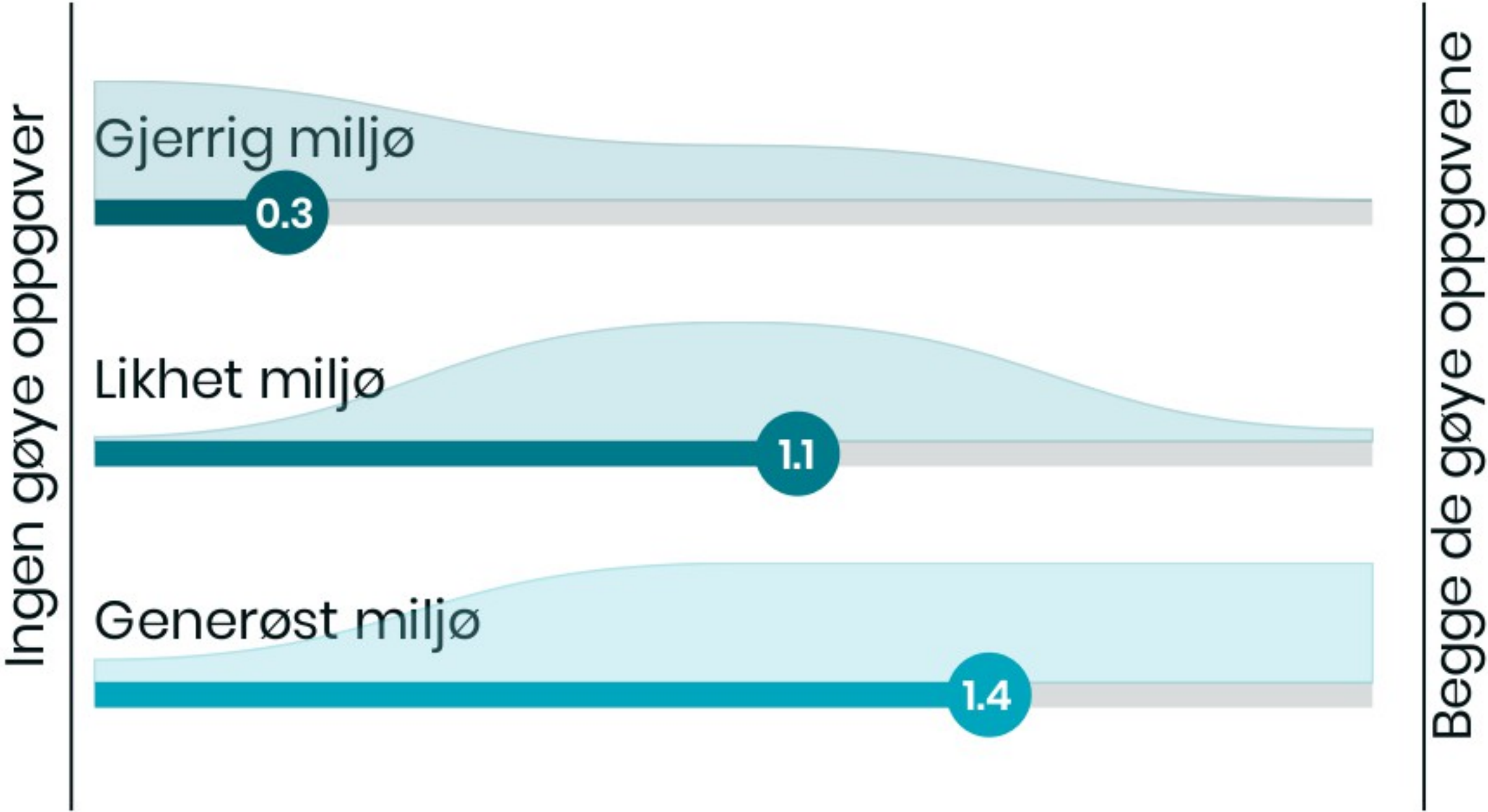
- 2 gøye - vurdere tegneserier
- 2 kjedelige - sirkle alle vokaler i en tekst - på et fremmed språk

Partneren din har allerede gjort sine to, før du kom

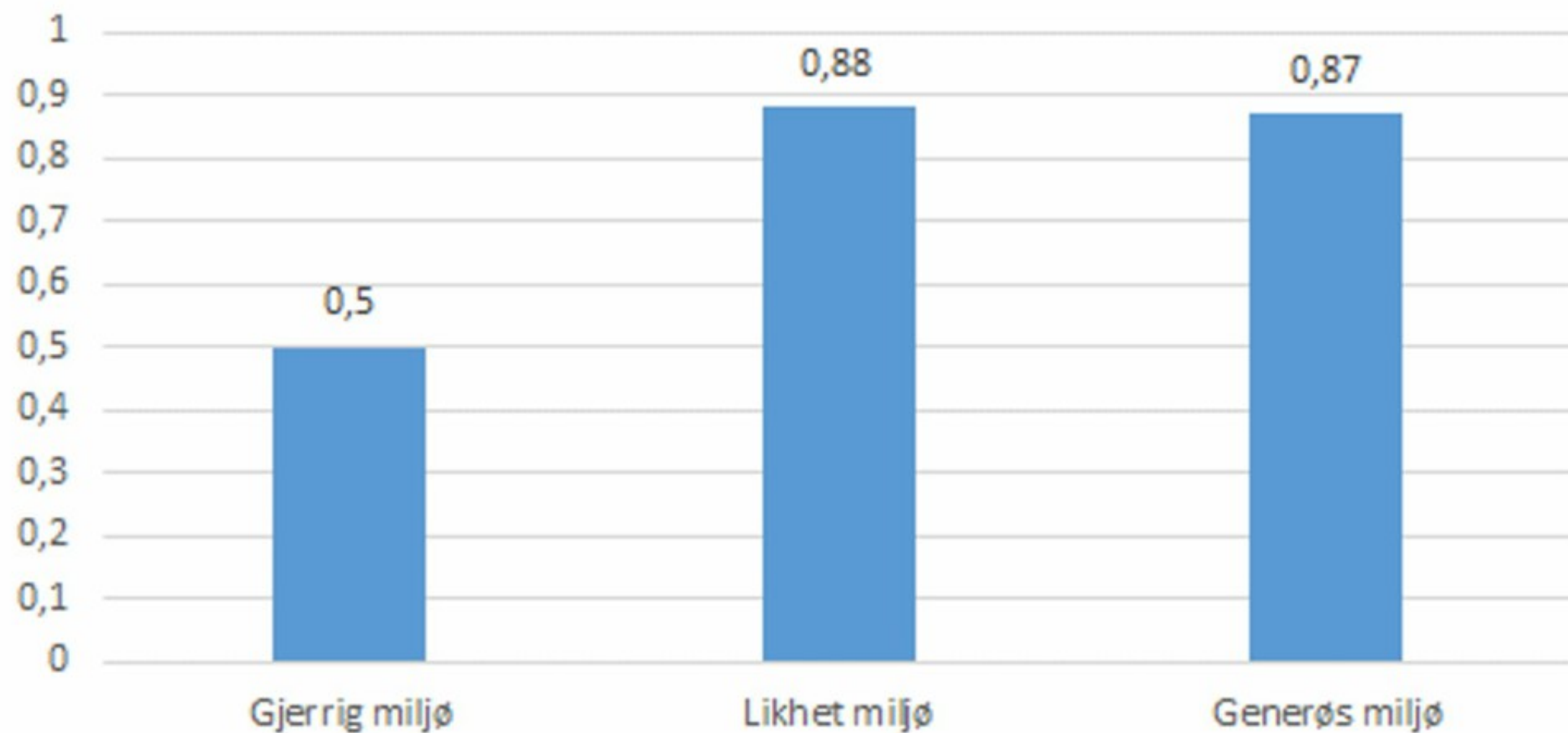
- Gjerrig miljø gruppen ; partneren din gjorde de to gøye oppgavene - du må gjøre de to kjedelige
- Likhet miljø gruppen; partneren din gjorde en av hver oppgave - du må også gjøre en av hver
- Generøst miljø gruppen; partneren din tok de to kjedelige oppgavene - du må ta de to gøye

- Ny runde
- Samme opplegg: To gøye, to kjedelige
- Men denne gangen er du først ute, og får velge oppgavene først
- Merk: Det er en ny partner, ikke den samme som du hadde i første runde
- Hvor mange gøye oppgaver vil du da la stå til den neste?

Hvor mange gøye oppgaver tror du ble gitt videre, i de ulike betingelsene?



Antall gøye oppgaver som ble gitt videre, gjennomsnitt

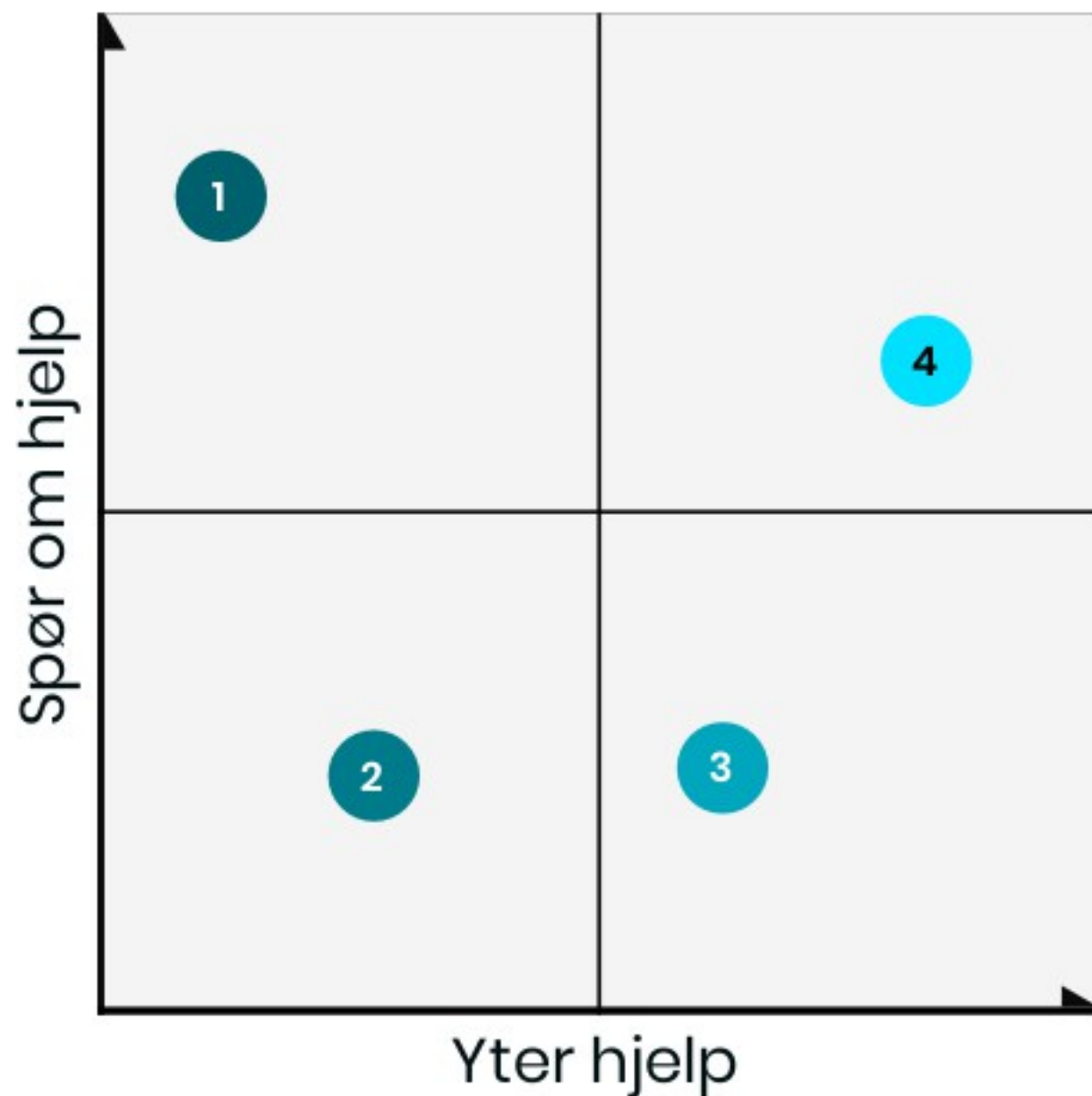




Både omsorg og egoisme er smittsomt

- Hvis du hjælper en medarbejder øker du sannsynligheten for at han vil hjelpe andre den dagen
- Hvis du behandler en medarbeider dårlig reduserer du sannsynligheten for at han vil hjelpe andre den dagen

Yte og spør: Plasser de ulike typene medarbeidere



- 1 Snylteren
- 2 Eneboeren/eremitten
- 3 Den som snart blir utbrent
- 4 Den lykkelige og produktive medarbeideren



Tre ting man kan gjøre

- Lett: Tilby hjelp til en kollega
- Medium: Be om hjelp fra en kollega
- Krevende: Uttrykk takknemlighet til en kollega

PAY IT FORWARD!

Oppsummert

- Når vi hjelper hverandre skaper vi verdi
- Prososial motivasjon, motivasjon for å hjelpe andre, er kanskje den viktigste
- De fleste scorer høyt på prososial motivasjon, men kulturen bestemmer
- I en pay it forward kultur hjelper alle hverandre, uten å forvente direkte gjenytelse
- Omsorg og service er smittsomt, egoisme likeså