



Tillit i nettverk

Byregionprogrammet ♦ Helge Svare ♦ Gardermoen 2 februar 2016



Hva er tillit

- ◆ The willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party based on the expectation that the other will perform a particular action important to the trustor, irrespective of the ability to monitor or control that other party. (Mayer et al. 1995: 712)



Tillit lønner seg

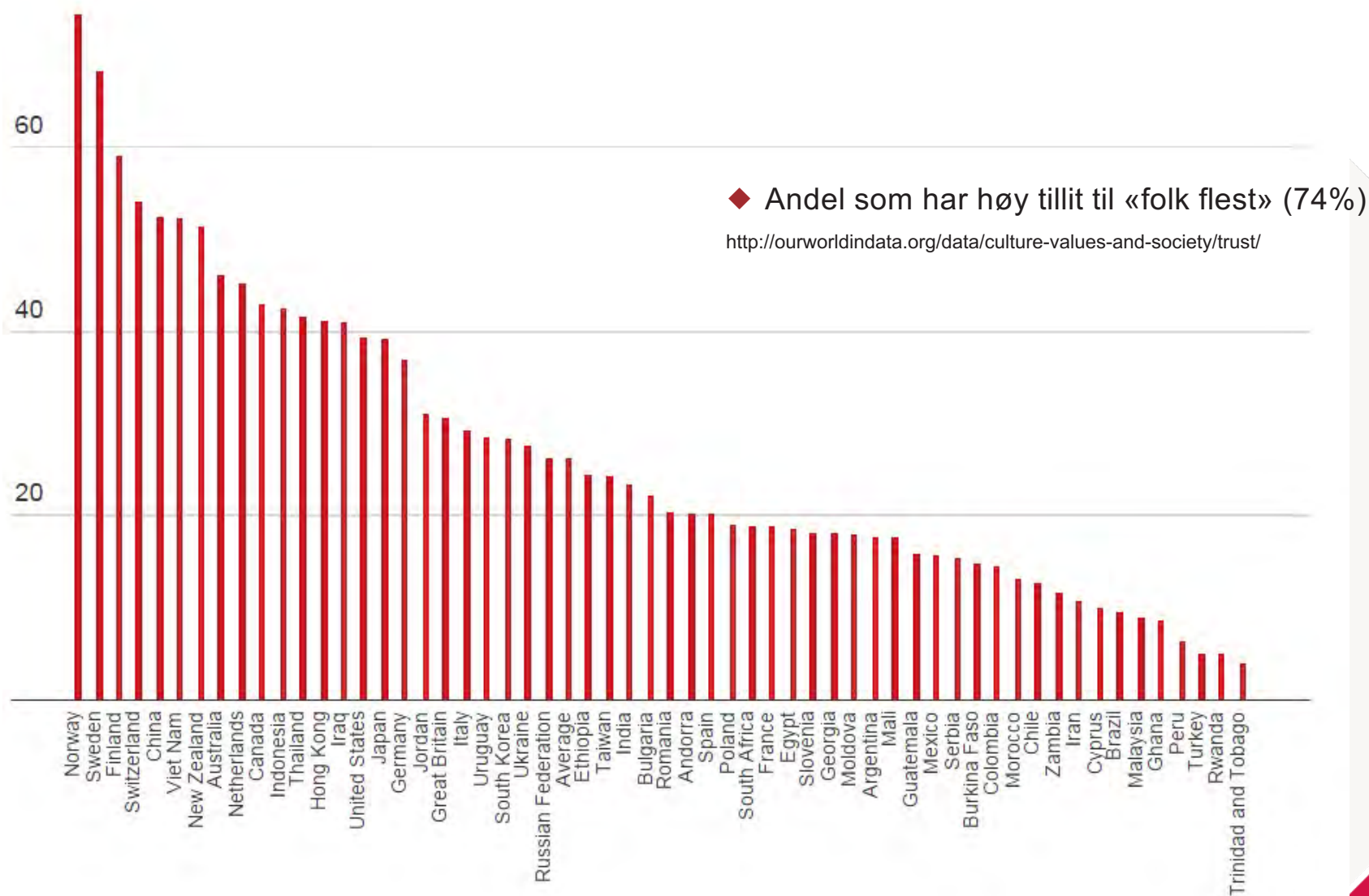
- ◆ Forskning har vist at det er en klar sammenheng mellom tillit og økonomisk vekst.

(Whiteley, 2000; Zak and Knack, 2001; Beugelsdijk et al., 2004; Bjørnskov & Méon 2010)

- ◆ Tillit reduserer behovet for overvåkning og kontroll
- ◆ Frigjør ressurser som kan brukes på noe mer nyttig
- ◆ Stimulerer kunnskapsdeling og samarbeid



Norge er et høy-tillits-samfunn





Forskere har forsøkt å beregne hvor mye tillit betyr for ulike lands velstandsnivå og kommer frem til store beløp. [I en studie](#) anslås det at russerne ville vært rundt 70 prosent rikere om de hadde hatt tillitsnivået til Sverige.

Og hadde Russland hatt Norges tillitsnivå, ville de vært enda rikere.



Hans Fredrik Teiseth (31): - Jeg kom på T-banestasjonen og skulle kjøpe billett, og fant lommeboken tilfeldig. Jeg åpnet den og så visittkortet og tok kontakt med eier. Det falt meg ikke inn å ta pengene selv. Jeg håper nordmenn flest ville gjort det samme og tenkt lenger enn sin egen vinning.

Olav Olsen

- Studien viser at høy tillit er en hovedårsak til at skandinaviske land har så høy levestandard og peker klart i retning av at tillit er en viktigere ressurs for Norge enn oljen. Derfor er dette noe politikerne må ta på alvor, sier Alexander Cappelen, professor i samfunnsøkonomi ved Norges Handelshøyskole.

Hagemøbler og tøyvask

I Russland mener 27 prosent at folk flest er til å stole på. I Tyrkia er andelen bare 5 prosent.

Samarbeid i bedriftsnettverk

- ◆ Autonome aktører
- ◆ Mål: Etablere prosjektsamarbeid
- ◆ Generelle, men svake insentiver stimulerer samarbeid (økonomisk støtte).
- ◆ Aktørene står fritt til å gå inn og ut av samarbeidet.



Tillit alene skaper ikke motivasjon til samarbeid

- ◆ Samarbeid motiveres av en ide/visjon om felles nytte («vinn-vinn»)



Tillit kan hemme eller fremme samarbeidsprosessen



Motivasjon

«Vinn-vinn»

- Svak tillit kan hindre etablering av samarbeidsrelasjoner
- Svak tillit kan forsinke eller svekke kvaliteten i samarbeidsprosessen

Hvordan påvirker tillit kvaliteten på samarbeidet?

- ◆ Man våger være åpen om egne mangler og behov
- ◆ Man deler mer informasjon
- ◆ Man lytter bedre



Hvordan bygge tillit?

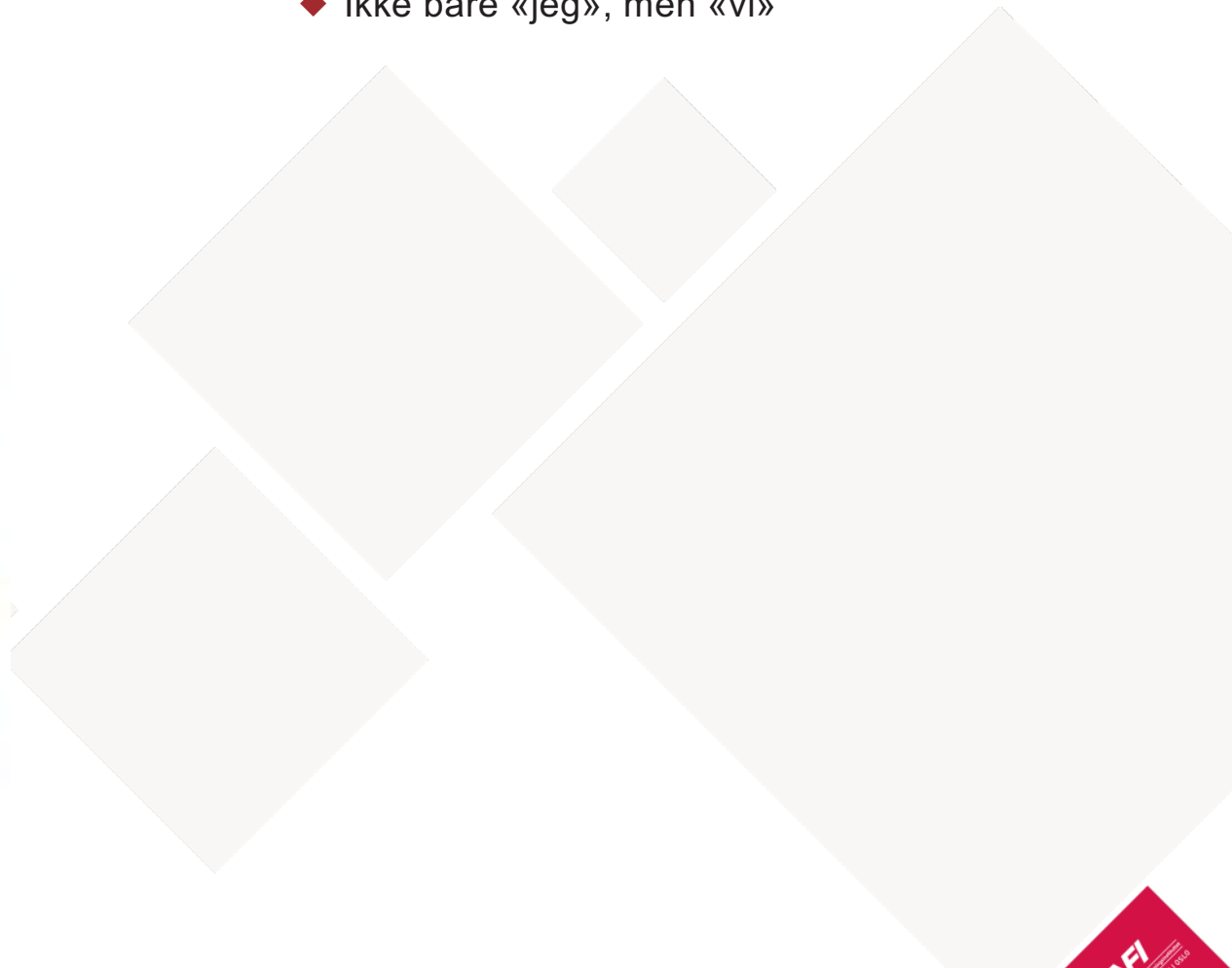
- ◆ Partene må fremstå med:
- ◆ Benevolence (Velvilje)
- ◆ Integrity (Integritet)
- ◆ Ability (Kunnskap / ferdigheter)

(Mayer et al. 1995)



Velvilje

- ◆ Må ville alle samarbeidspartnerne vel
- ◆ Ikke maksimere eget utbytte på bekostning av andre
- ◆ Ikke bare «jeg», men «vi»



Integritet

- ◆ Handler etter forutsigbare etiske normer
- ◆ Det motsatte av opportunistisk
- ◆ Opportunisme: Bruke enhver mulighet til som åpner seg til å «kuppe prosessen» til sin egen fordel

INTEGRITY
IS DOING THE
RIGHT THING.

EVEN WHEN
NO ONE IS
WATCHING.

C.S. LEWIS

Kunnskap / ferdigheter

- ◆ Man får tillit til aktører som har relevante kunnskaper og ferdigheter





- ◆ Min tillit til en håndverker
- ◆ ... og mitt ønske om å inngå et samarbeid med ham ...
- ◆ Påvirkes av:
 - ◆ Om jeg tror han vil meg vel
 - ◆ At han er til å stole på
 - ◆ At han er dyktig på sitt felt

Så hvordan bruke dette til å bygge tillit?

Kjernen i all tillitsskaping

◆ At partene viser hverandre at de har en tilstrekkelig grad av:

- ◆ Velvilje
- ◆ Integritet
- ◆ Relevant kunnskap/kompetanse

◆ Man må designe møter der dette kan skje.

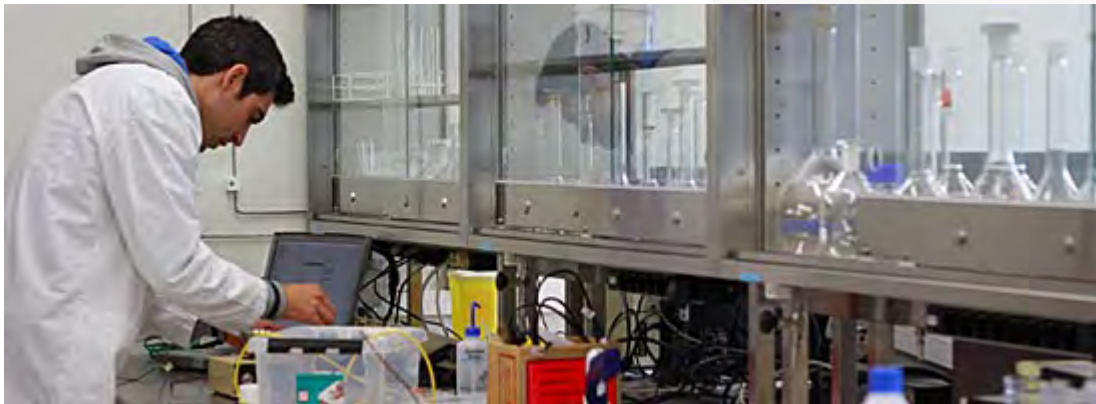
Initiell tillitsbygging baseres på stereotypisk tenkning

- ◆ Viktig med gode presentasjonsrunder
- ◆ Navn
- ◆ Stiling/arbeidsplass
- ◆ Hva liker jeg å gjøre i fritiden

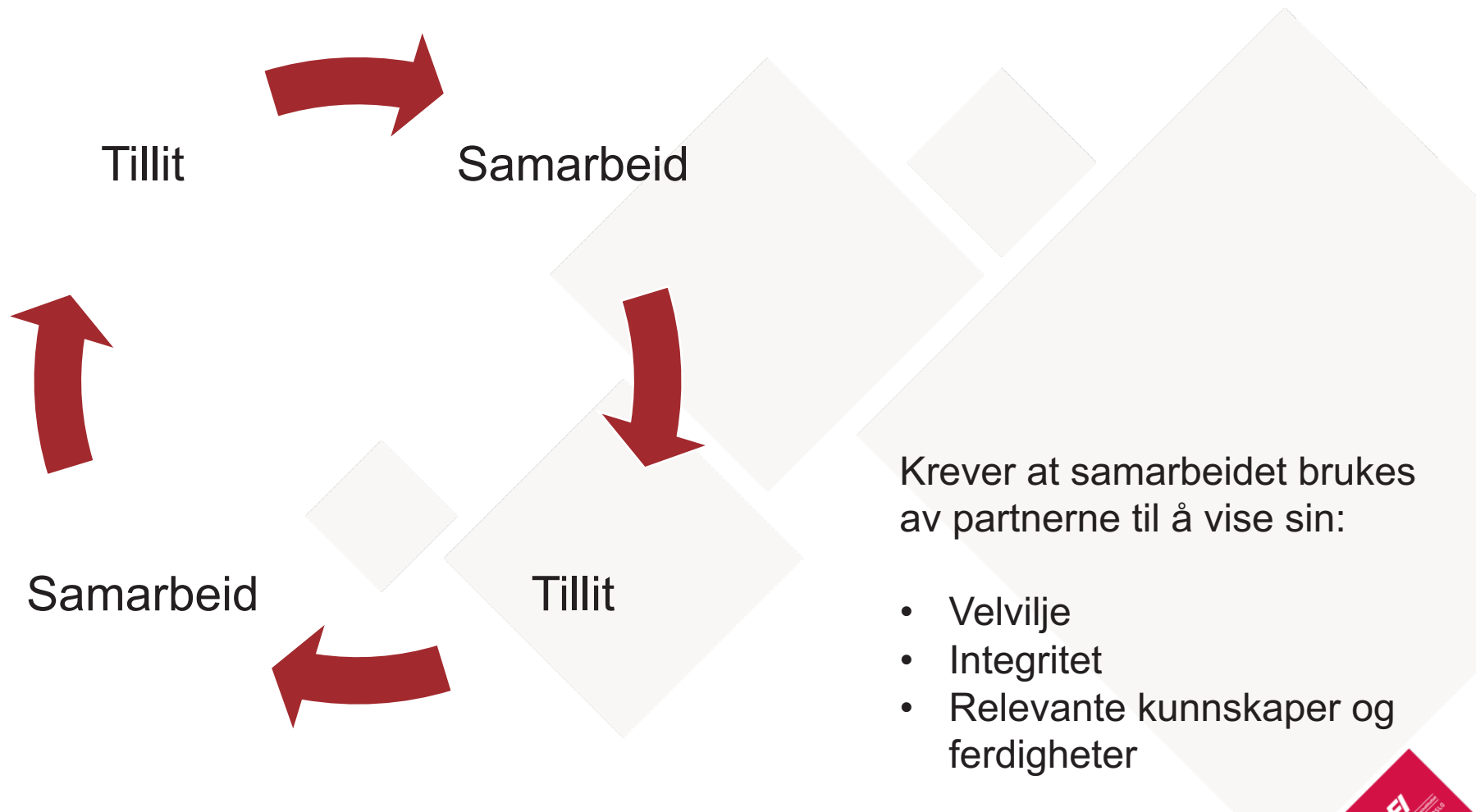


Videre tilrettelegging for at folk blir godt kjent

- ◆ Veksle mellom plenumssamtale og smågruppesamtale (summegrupper)
- ◆ F.eks. IGP
- ◆ Sette av tid til uformell prat i pauser o.l.
- ◆ Ha møtene «hjemme hos hverandre»



Starte gode sirkler



Krever at samarbeidet brukes av partnerne til å vise sin:

- Velvilje
- Integritet
- Relevante kunnskaper og ferdigheter

Søke etter felles mål

- ◆ Workshops / ideverksteder der man søker etter felles mål («vinn-vinn»)



Tydelig fasilitering med konsekvente spilleregler som skaper forutsigbarhet

- ◆ God informasjon på forhånd
- ◆ ... og underveis
- ◆ Ikke skape situasjoner underveis som kan oppleves av deltakerne som utilbørlig press



Potensielle utfordringer i kommunalt og regionalt samarbeid



- ◆ Representantene som møtes i samarbeidsforaene, er ikke de samme som tar de endelige avgjørelsene
- ◆ De forhandler på vegne av andre, som ikke er til stede
- ◆ Tilliten som evt. oppstår mellom representantene, strekker seg ikke nødvendigvis videre til dem de representerer
- ◆ Vedtak/hendelser andre steder kan ødelegge tilliten som er bygget opp

- ◆ Viktig: Mest mulig åpenhet og tillit mellom den som representerer en offentlig aktør i et samarbeidsforum, og denne aktørens ledelse.
- ◆ Fordel om flere fra samme aktør er involvert i samarbeidet – i hvert fall av og til.