

→ Kurioses: Paradoxon des Vertrauens – der Pygmalion Effekt ←

Wir verwenden das BIG Five/OCEAN-Modell (Persönlichkeitsinventar nach Costa und McCrae) Tool für die Erfassung der Persönlichkeit. In der Auswertung verfügen wir über den Wert – Vertrauen (Trust).

Das Paradoxon des Vertrauens

Obwohl sich alle ein Arbeitsumfeld wünschen, das von Vertrauen und gegenseitigem Respekt geprägt ist, zeigt die Realität oft ein anderes Bild. In der Wissenschaft wird dieses Phänomen als das "Paradoxon des Vertrauens" bezeichnet. Trotz der offensichtlichen Vorteile des Vertrauens finden sich häufig Machtspielchen, Konkurrenzdenken, Schuldzuweisungen oder Anfeindungen im Arbeitsklima.

Das Paradoxe besteht darin, dass der Wunsch nach einem vertrauensvollen Umfeld oft lauthals geäußert wird, während die Realität oft weit davon entfernt ist. Andernfalls müsste Vertrauen nicht ständig eingefordert werden.

Pygmalion-Effekt: Was kann Vertrauen bewirken?

Der Effekt wurde erstmals in den 1960er Jahren durch Forschung des Psychologen Robert Rosenthal und des Lehrers Lenore Jacobson in einer Grundschule dokumentiert. In ihrer Studie sagten die Forscher den Lehrern fälschlicherweise mitgeteilte Informationen über Schüler voraus, die aufgrund eines IQ-Tests als "Blüten" (später erfolgreicher) identifiziert wurden. Diese Schüler zeigten tatsächlich signifikante Verbesserungen in ihren IQ-Tests am Ende des Schuljahres im Vergleich zu anderen Schülern.

Der Pygmalion-Effekt verdeutlicht, dass die Erwartungen und Überzeugungen einer Autoritätsperson, wie z.Bsp. eines Lehrers oder Vorgesetzten, einen signifikanten Einfluss auf die Leistung und Entwicklung von Einzelpersonen haben können. Positive Erwartungen können motivieren und dazu führen, dass Menschen ihr volles Potenzial entfalten, während negative Erwartungen dem entgegenwirken können.

Dieser Effekt ist auch als "Selbsterfüllende Prophezeiung" bekannt, da die ursprünglichen Erwartungen dazu neigen, sich selbst zu erfüllen.

Der Trend in der Wirtschaft geht zu flachen Hierarchien. Die Zusammenarbeit basiert im Wesentlichen auf Vertrauen. Mehr dazu im nächsten Post.

Sind Sie auch schon mit dem Paradoxon des Vertrauens und dem Pygmalion Effekt in Berührung gekommen?

