

Win-Win-principer

av Bengt-Åke Wennberg



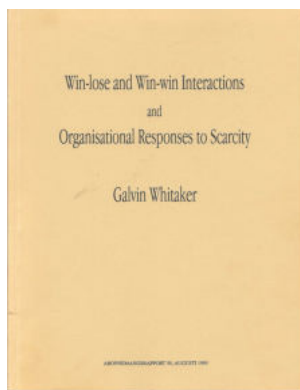
Tre grundläggande fenomen som erfarenhetsmässigt behöver uppmärksammas, och där det är av värde för *alla* att förstå hur destruktiva interaktiva fenomen kan uppkomma, är lose-lose, win-lose och win-win. Lose-lose uppkommer när det interaktiva mönstret medför att alla inblandade parter förlorar på skeendet – exempelvis genom krig, konflikter, okunnighet etc. De flesta människor uppfattar ett sådant utfall som olyckligt och inser att det bör undvikas. Ett sätt att skydda sig mot det är att sträva efter win-lose.

Win-lose är ett utfall där någon löpande får ensidig kontroll över utfallet. Detta riskerar att leda till att denne vinner fördelar på andras bekostnad eller ges möjlighet att ”utnyttja” någon annan för egen vinning. Spelet Monopol slutar alltid i en sådan situation. I slutfasen av spelet är alla spelare utom en enda person beroende av att handla så att just denne person vinner. I arbetslivet uppstår också ofta sådana situationer. I dessa tvingas en person arbeta för någon annan för att säkra sitt uppehälle. Utnyttjandet uppstår genom att det inte finns

några andra alternativ för den beroende personen att tillfredsställa sina behov och genom att resultatet av arbetet fördelas ojämnt. Även om kontraktet från början var fördelaktigt för båda så är problemet ofta att snabba förändringar i omvärlden och andra villkor tvingar fram en omförhandling av kontraktet. Också denna måste då ske på jämbördiga villkor.

Genom möjligheten av hamna på den förlorande sidan i win-lose uppstår en känsla av osäkerhet och otrygghet. Därför är det vanligt att deltagare genom olika former av påverkan på samspelet och genom begränsningar av varandras handlingsutrymme försöker undvika win-lose. Det skapas då ett samspel som gör det svårare att uppnå win-win. Desperationen hos deltagare som inser att de i förlängningen av samspelet riskerar att hamna i den förlorande gruppen kan därför göra att de agerar så att utfallet leder till lose-lose. Den andre skall i varje fall inte vinna.

Rädslan för win-lose medför att deltagarna ser det som praktiskt att inför en samverkan betrakta varandra som potentiella fiender. Det vill säga att de andra, om man själv förlorar makten över skeendet, är personer som kommer att dra fördel av ens svagheter och vinna fördelar på ens bekostnad. Det är då naturligt att redan i förväg försöka etablera sådana regelsystem och principer som minimerar risken för detta. De flesta juridiska överenskommelser verkar vara upprättade med denna utgångspunkt.



Skälet till att bilden av de andra som potentiella fiender upplevs så självklar att den får styra överenskommelserna är att de inblandade parterna i vår tid i allt högre grad upplever sig som främlingar inför varandra. De har inte övat sig i att utforska förutsättningarna för mer konstruktiva relationer och de har inte heller getts möjlighet att i praktiken omsätta och pröva andra principer än de vedertagna. Därför blir utforskande samtal nödvändiga.

Resonemangen ovan är delvis hämtade från Galvin Whitakers studier av framgångsrika svenska företag och redovisas i hans rapport "Win-lose and Win-win Interactions and Organisational Responses to Scarcity" – Abonnemangsrapport 50. Den svenska versionen kan laddas ner från vår hemsida kunskapsabonnemanget.se.