

WARUM KOOPERIEREN MENSCHEN

Starnberg, 17. Dezember 2011

Warum stellen sich selbst kräftige Menschen vor einem Bankschalter brav in eine Reihe, obwohl sie sich doch vordrängeln könnten? Weil sie gelernt haben, dass Nachahmung eine sinnvolle Art der Kooperation ist.

Warum kooperieren Menschen, obwohl sie erst auf lange Sicht davon profitieren.

Von zwei Verhaltensweisen gehen Joseph Henrich von der Universität Michigan und Robert Boyd von der Universität Kalifornien in Los Angeles aus: Menschen haben die Tendenz, einerseits die Mehrheit und andererseits die erfolgreichen Individuen zu kopieren. Mit diesen beiden Vorgaben entwickelten die Forscher laut dem Magazin "New Scientist" ein mathematisches Modell, das zeigt, wie sich eine Gesellschaft zur kooperierenden Gemeinschaft entwickelt.

Das Modell: Durch Nachahmung erfolgreicher Individuen bilden sich erste kooperierende Grüppchen. Diese stellen lokal eine Mehrheit dar, wodurch sich immer mehr Menschen der Gruppe anschließen. Dabei können die kooperierenden Gruppen mehr Nahrung horten, sind gesünder und die Wirtschaft wächst schneller als bei Einzelgänger-Gemeinschaften. So werden letztendlich auch die Querschläger motiviert zu kooperieren, um überleben zu können.

Bernd Werner

Kernkompetenz: Change Management und Teamführung

Zielgruppen: Mittelständische Unternehmer, Führungskräfte und Projektmanager

Leistungen: Beratung, Coaching und Seminare im Kontext mit Change Management und Teamführung