



Nieuwsbrief 25 november 2008

TIP VAN DE LEZER

'Tao van Poeh', Benjamin Hoff

Eigenlijk moet je dit boekje gewoon lezen en vooral niet teveel over zeggen. Simpel, helder...echt als Poeh-beer.

Angelique Buschman

Heeft u ook een tip voor een boek, film of website, stuur deze dan met een korte toelichting naar:

info@dignitas-mediation.nl

- [aanmelden](#)
- [afmelden](#)

CONTACT

Dignitas Mediation &
Conflict Management

Bezoekadres

Kenaupark 15
2011 MR Haarlem

Postadres

Monte Viso 7
1060 PE Amsterdam

KvK 34 300 049

06 55 383 568

info@dignitas-mediation.nl

www.dignitas-mediation.nl

Bronnen:

Met kennis van zaken, K. Bauer
en F. Hesse, Psyche & Brein

It takes 2 to tango, N. Sebanz,
Psyche & Brein

Uw idee? Het zal wel!, W.
Herbert, Psyche & Brein

Samen managen van beelden,
Bartjan Pennink, proefschrift
Bedrijfskunde

IS KENNIS KUNDE?

Wij zijn steeds meer een maatschappij van kenniswerkers geworden. Voor veel bedrijven zit het grootste kapitaal in de kennis van de mensen, maar kennis geeft pas rendement als het wordt gedeeld. Wat de vraag oproept of die kennis ook goed gedeeld en gebruikt wordt en over welke kennis hebben we het dan?

Kennis valt te onderscheiden in twee soorten, impliciete en feitelijke kennis. Impliciete kennis wordt vergaard door ervaring, actief handelen en door het nadoen van anderen, denk daarbij aan het veters strikken of autorijden. Impliciete kennis wordt onbewust aangewend en is pas manifest bij de praktische toepassing. Vaak zijn de gebruikers van impliciete kennis zich niet bewust van die kennis en de waarde ervan en zullen zij daar bij bewuste kennisoverdracht geen aandacht aan schenken. Maar soms is juist de toepassing van deze kennis succes bepalend.

Feitelijke kennis wordt verworven door studie en instructie en kan dus makkelijker gedeeld worden, althans in principe. Van belang is namelijk of men de eigen kennis wil en kan prijsgeven, wat de voorkennis van de ander is, of de uitleg begrijpelijk is en of de ontvanger de nieuwe informatie ook wil en kan toepassen.

De mens heeft de neiging van zijn eigen kennisniveau uit te gaan en dat als algemeen bekend te beschouwen, in het bijzonder als de ander de eigen vaktaal of het jargon gebruikt. Het kennisniveau van de ander goed inschatten los van de eigen kennis, blijkt heel moeilijk en leidt dus makkelijk tot niet goed op elkaar afgestemde kennisoverdracht. Zorgvuldig luisteren naar de aard van de vragen geeft veel informatie over het kennisniveau, zo zijn slecht geïnformeerde mensen vaak slechte vragenstellers.

De grote waarde van persoonlijk contact bij het vergaren van nieuwe kennis ligt in het feit dat door persoonlijke waarneming van de ander en de handeling zien gebeuren dezelfde gebieden in de hersenen gestimuleerd worden als wanneer het zelf gedaan werd. Ook kunnen non-verbale signalen en impliciete kennis waargenomen worden.

In het delen van kennis worden we geholpen door onze onbewuste behoefte aan gemeenschappelijkheid die maakt dat we de ander tegemoet willen komen, wat kan leiden tot imitatie van handelingen maar ook van lichaamstaal, zinsconstructie of zelfs gezichtsuitdrukkingen. Als onze handelingen op elkaar lijken, ervaren we dat als een teken van eenheid.

De afstemming op elkaar maakt activiteiten en productie mogelijk die alleen niet gerealiseerd kan worden, maar kan ook leiden tot eenzijdigheid en gebrek aan originaliteit.

Zo blijkt dat mensen die in groepsverband problemen proberen op te lossen, vaak niet de beste noch de juiste en soms zelfs de onjuiste beslissing nemen. Het verlangen naar een eendrachtig gedragen beslissing en de behoefte conflicten te vermijden, kan leiden tot het selecteren uit de beschikbare informatie. Met name de informatie die al bij een aantal van de groepsleden bekend is, wordt waardevol geacht en besproken terwijl de exclusieve kennis van individuele groepsleden gemakkelijk wordt veronachtzaamd. Ook het groepsbelang speelt een rol. Echter, wanneer mensen zelf een beslissing moeten nemen, wegen zij de informatie veel meer op inhoud en speelt vooringenomenheid een veel kleinere rol.

Om zoveel mogelijk profijt te hebben van de beschikbare kennis en creativiteit lijkt het erop dat de grootte van de groep afgestemd moet worden op de complexiteit van het op te lossen probleem. Hoe eenvoudiger het probleem hoe groter de groep kan zijn, hoe complexer het probleem, hoe kleiner de groep.

Met vriendelijke groet,



p.s. het delen van de ambitie stimuleert het delen van kennis

Wilt u reageren? Graag!
Stuur uw reactie of vragen naar info@dignitas-mediation.nl
Uw reactie wordt uiteraard strikt vertrouwelijk behandeld.