

# Reciprocitet og hvordan bruger du det i hverdagen

Forklaring af reciprocitet er udarbejdet for Byggeriets Samfundsansvar af mediator og samarbejdsudvikler, Mie Alsmik Andersen i 2026.

**Reciprocitet** er en social præference, hvor mennesker gengælder andres handlinger med tilsvarende adfærd.

Når vi oplever **fair, imødekommende eller samarbejdsvillig** behandling, øges sandsynligheden for, at vi selv handler samarbejdende.

Omvendt vil **oplevet urimelighed eller opportunisme** ofte blive mødt med modtræk eller mindre samarbejdsvilje.

*NB! Reciprocitet kan bare være venlighed.*

Blandt andet social psykologen Robert Cialdini har skrevet om reciprocitet.



## Reciprocitet (Gensidighed) – forklaring

Reciprocitet handler ikke kun om økonomi, men også om intentioner og retfærdighed. Forskning viser, at mennesker endda kan være villige til at ofre egen gevinst for enten at belønne venlig adfærd eller sanktionere uvenlig adfærd. Derfor kan reciprocitet både opbygge tillid og forstærke konflikter – afhængigt af den adfærd, der initierer relationen.

Du kan bruge denne viden til selv at være opmærksom på, hvilken adfærd du selv ønsker, og dermed hvilken adfærd du selv skal udvise, for at øge sandsynligheden for at opnå den ønskede adfærd hos din samarbejdspartner.

## Reciprocitet – en nem huskeregel for gensidighed

Vi ønsker på godt og ondt at gengælde den andens handlinger.

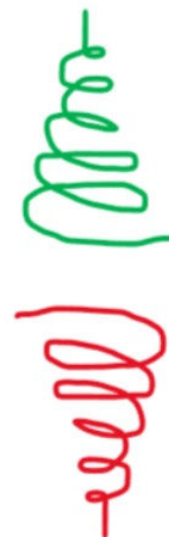
Hvis vi oplever at blive godt behandlet, kvitterer vi gerne med tilsvarende god behandling og så fremdeles.

Tankevækkende! Vi er villige til at ofre egen fortjeneste, både når formålet kan være at skade (en uvenlig part), men også når formålet kan gavne (en venlig part). Vi går altså langt!

## Reciprocitet – reflektionsøvelse (1 min)

*Tænk på en samarbejdsrelation...*

- Hvad giver du i den relation? (Fx støtte, venlighed, opmærksomhed, ressourcer, humor, ærlighed)
- Hvad får du til gengæld?
- Oplever du, at relationen er i balance? Hvorfor/hvorfor ikke?
- Hvordan påvirker det relationen?



## Reciprocitet – starter du en positiv eller negativ spiral?

**Positiv reciprocitet** kan gøre følgende for dit samarbejdsclima:

### 1. Skabe tillid

- Når man gengælder andres indsats eller venlighed, viser man, at man er **pålidelig**.
- Tillid vokser, når begge parter gentagne gange oplever, at den anden også **giver tilbage**.

### 2. Sikre balance i relationen

- Reciprocitet forebygger, at samarbejdet bliver **ensidigt**.
- Uden gensidighed kan én part føle sig udnyttet, hvilket fører til modstand, konflikt eller opsigelse af samarbejdet.

### 3. Motivere til engagement

- Når man ser, at andre **giver noget tilbage**, er man mere villig til selv at yde en indsats.
- Det skaber en positiv spiral: "**Du gør noget godt for mig, så gør jeg noget godt for dig.**"

### 4. Fungere som social regulering

- Det fungerer som en **uskrivet kontrakt**: Vi gensidigt forpligter os til at støtte og samarbejde.
- Hvis én part **ikke gengælder**, mister vedkommende ofte **social status** eller bliver udelukket.

## 5. Fremme retfærdighed

- Mennesker har en stærk sans for **fairness**. Reciprocitet tilfredsstiller behovet for at ting skal være **ret og rimeligt**.

## 6. Styrke langsigtet samarbejde

- I længerevarende relationer (arbejde, forretning, partnerskaber) fungerer gensidighed som en **stabiliserende mekanisme**.
- Det holder samarbejdet i gang, også når der opstår uenigheder eller kriser.

### Refleksionsspørgsmål: Hvordan får du indarbejdet reciprocitet i hverdagen?

1. Hvad giver du i dine samarbejdsrelationer? Kom med konkrete eksempler. Husk her handler det ikke om økonomi, men om relationen? (Fx støtte, venlighed, opmærksomhed, ressourcer, humor, ærlighed)
2. Hvordan kan du selv i højere grad bidrage til positiv reciprocitet?
3. Hvis der overvejende er negativ reciprocitet – hvordan kan du så med konkrete eksempler ændre det?
4. Spørg også hvordan jeres samarbejdspartnere mon ser på det? Hvilke oplevelser har de?
5. Udpeg konkrete initiativer I vil implementere nu, om 1 måned, om 2 måneder etc. Og følg op på om I når dem.