

# Geben, Nehmen oder Tauschen?

---

[kmurundschau.ch/geben-nehmen-oder-tauschen](https://kmurundschau.ch/geben-nehmen-oder-tauschen)

14. September 2020



Ulrike Stahl ist Rednerin, Autorin und leidenschaftliche WIRologin.

Adam Rifkin, 2010 von Fortune zum besten Netzwerker gekürt, hat es sich zur Routine gemacht, mit geringem Aufwand hohen Nutzen für andere zu stiften. Seine Maxime ist: «Du solltest für jedermann bis zu fünf Minuten deiner Zeit aufwenden.» Das Jedermann nimmt er sehr ernst. Er macht keinen Unterschied, ob er die Person bereits kennt oder nicht. Und vor allem macht er es nicht davon abhängig, was er davon hat. Er ist ein Geber und kein Tauscher.

Den Unterschied beschreibt Professor Adam Grant in seinem Buch «Geben und Nehmen: Warum Egoisten nicht immer gewinnen und hilfsbereite Menschen weiterkommen». Geber sind nach seiner Definition ausgeprägt hilfreiche Menschen. Tauscher achten immer auf angemessene Gegenleistung. Und Nehmer sind vorrangig auf ihren eigenen Vorteil bedacht. Geben soll also erfolgreich machen? Schnell kommen bei diesem Thema Ängste in uns hoch. Was, wenn wir gegenüber jemandem grosszügig sind, der es nicht zu schätzen weiss? Was, wenn wir schamlos ausgenutzt werden und dabei selbst auf der Strecke bleiben? Warum sollten wir uns dann so verhalten?

Grants Forschungen zeigen, dass sich an den unteren Stufen der Erfolgsleiter deutlich mehr Geber als Nehmer finden. In einer belgischen Studie gaben Medizinstudenten mit den schlechtesten Noten besonders häufig an, dass sie ihr Wissen bereitwillig teilen und ihren Kommilitonen häufig und gerne helfen. Dann hat Grant aber auch analysiert, wer sich an der Spitze der Erfolgsleiter befindet. Dabei stiess er auf ein überraschendes Ergebnis: Die Geber belegen nicht nur mit höherer Wahrscheinlichkeit die hinteren Plätze, sondern auch die vorderen.

Was hat das mit konkurrenzlos erfolgreicher Zusammenarbeit zu tun? Mit seinen Studien hat Professor Grant die Grundannahme widerlegt, dass man nur durch gesunden Ellbogeneinsatz erfolgreich sein kann. Geben macht erfolgreich und hilfsbereite Menschen hatten auch bisher mindestens die gleichen Erfolgchancen wie Egoisten. In Zukunft werden die Geber überwiegend die Nase vorne haben, denn, wie das Beispiel Adam Rifkin zeigt, haben sie das bessere Netzwerk und darin Menschen, die nicht nur bereit sind zu helfen, wenn es nötig ist, sondern auch proaktiv etwas zurückgeben.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt, wie Sie es vermeiden, als Geber am Ende der Erfolgsleiter zu landen. Stellen Sie sicher, dass Sie trotz aller Grosszügigkeit genügend Zeit investieren, Ihre eigenen Interessen zu befriedigen. Kooperativ zu sein heisst nicht, nur für andere da zu sein, sondern es bedeutet sowohl Verantwortung für die eigenen als auch die gemeinsamen Ziele zu übernehmen.