

GIVE & TAKE 「与える人」こそ成功する時代

※書籍:「GIVE & TAKE 「与える人」こそ成功する時代」 著者:アダム・グラント 発行:2014年1月10日 ※所見:多くの方はバランス派GIVE & TAKE(マッチャー)であり、中には与える派GIVE(ギバー)と奪う派TAKE(テイカー)がいてギバーが成功する。

【まとめ】

- (1) 人は3種類のタイプに分かれる ⇒ ①GIVE:ギバー、②TAKE:テイカー、③GIVE&TAKE:マッチャー
- (2) どのタイプが成功者になるか ⇒ 1位:成功ギバー、2位:マッチャー、3位:テイカー、4位:失敗ギバー
- (3) 成功ギバーになる ⇒ 成功ギバーはエンジェル投資家、失敗ギバーは断れない人、テイカー排除あり

(1) 人は3種類のタイプに分かれる

人間の思考と行動は、3種類のタイプに分かれる。相互関係であるギブ & テイクの関係において、どのくらい与え(ギブ)、どのくらい受けとる(テイク)のが望ましいと考えるかは、人によって全く異なる。人は、誰しもがギブ & テイクの気持ちを持っているが、この座標軸の両極端に位置する与える派をギバー、奪う派をテイカー、中間のバランス派をマッチャーと分類する。

- ① GIVE : **ギバー** (与える派、利他) **25%**
- ② TAKE : **テイカー** (奪う派、利己) **19%**
- ③ GIVE&TAKE : **マッチャー** (バランス派、調整) **56%**

① GIVE : **ギバー** (与える派 = 利他) **25%**

ギバー(与える派)は、常に受けとるより多くを与えようとする。ギブ & テイクの関係を相手の利益になるように持って行き、受け取るより与えようとする。ギバーになるには、何も並はずれた犠牲が必要なわけではない。ただ他人の利益のために行動することを心がけ、助けたり、助言したり、手柄を分かち合ったりするだけである。職場以外なら、このタイプの行動をする人は多くいる。家族や友人に対しては、いつでも打算なしで相手の役に立とうとする。

② TAKE : **テイカー** (奪う派 = 利己) **19%**

テイカー(奪う派)は、常に与えるより多くを受け取ろうとする。ギブ & テイクの関係を自分の有利になるように持って行き、相手の必要性よりも自分の利益を優先する。人より上に行かなければならないと思っている。能力を証明するために自分を売り込み、また費やした努力は必ずきちんと認められるようにする。多くのテイカーは、冷酷でもなければ非情でもない、ただ用心深く自己防衛的なだけである。

③ GIVE&TAKE : **マッチャー** (バランス派 = 調整) **56%**

マッチャー(バランス派)は、常に与えることと受け取ることのバランスを図り、公平という観点に基づいて行動する。多くの人は、ギバーでもなければ、テイカーでもなく、このマッチャーに該当している。人を助けるときは、見返りを求めることで自己防衛をする。これだけしてもらったから、私も同じくらいお返ししようと思ったり行動をとる。マッチャーは、相手の出方に合せて、助けたりしっぺ返しをしたりしながら、ギブとテイクを五分五部に保つようにしている。

(2) どのタイプが成功者になるか？

仕事等において成功者になるタイプは、1位~4位に分かれる(図1参照)。ギバーには、他人から尊敬されて成功するギバー(成功者1位)と、他人から搾取されて失敗するギバー(成功者4位)の両極端な2種類に分かれる。テイカーは短期的には成功することもあるが、特にマッチャーが足をひっぱり失脚することも多く、成功者3位と低い位置にいる。バランス派のマッチャーは、堅実路線を歩み成功者2位である。

- 成功者1位 : **成功ギバー** (尊敬)
- 成功者2位 : **マッチャー** (堅実)
- 成功者3位 : **テイカー** (失脚)
- 成功者4位 : **失敗ギバー** (搾取)

成功するギバーと失敗するギバーを更に分析すると、図2に示すように、どちらも他者利益への関心は強いものの、自己利益への関心は大きく違っている。自己犠牲的な失敗するギバーは、病的なまでに他人に尽くすあまり、自分自身のニーズを損ねている。成功できないギバーが自己犠牲的ななら、成功するギバーは、他者志向的と言える。他者志向になることは、受けとるより多くを与えても、決して自分の利益を見失わず、それを指針に「いつ、どこで、どのように、誰に与えるか」を決めている。他者への関心に自己への関心がかなり結びつければ、ギバーは燃え尽きたり火傷したりすることが少なくなり、成功しやすくなる。

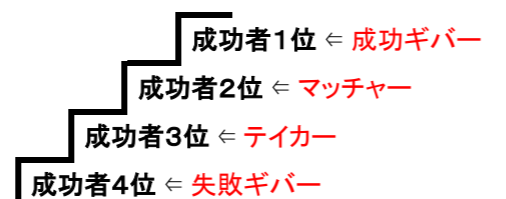


図1 成功者(1位~4位)になるタイプ

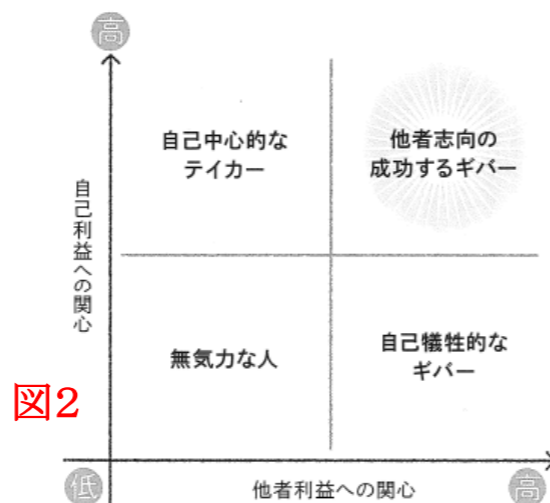


図2

(3) 成功ギバーになる

人の3種類のタイプの一つであるギバーは、最も成功する成功ギバーと最も成功しない失敗ギバーの両極端に分かれる。多くの人が該当するバランス派のマッチャーや奪う派のテイカーもいるが、成功という観点からは、成功ギバーになることである。本著では、多くの成功ギバーの事例を紹介しているが、あまりに多いので、ここでの紹介は割愛する(興味のある方は本書を読んで下さい)。ここでは、成功ギバーと失敗ギバーとの概念を紹介する。それぞれの内容を正しく理解して常日頃の行動を見直すことで、成功ギバーになることが可能である。また、多くの方が該当するマッチャーであっても、考え方や行動を少し心掛けて変えることにより、マッチャーから成功ギバーへ移ることも可能となる。なお、組織においては、チームで仕事を行うことが多く、チームで成功するために重要なことは、「テイカーを排除することである」ともあり、それも紹介する。

① 成功するギバー

成功するギバーは、自己犠牲ではなく、他者志向性を持っているエンジェル投資家であり、成功する与え方のできる人である。成功するギバーの人は、達成型、計画型、自主型であるという3つの特徴を持っている。達成型とは、助けられた実感が自分で感じることができる人である。相手を助けることで、自分にもメリットがあると感じれる人である。計画型とは、毎日少しずつ助けるのではなく、週何回等で計画的に助ける人である。具体的には、年100時間ルールという目安があり、その時間内で助ける方が、相手にとっても自分にとっても効果が高くなる。自主型とは、私はこの人を助けたいという気持ちで助けているのか、それとも誰かに言われているのかである。それは助ける、それは断わるという自主的に判断して行動する人である。

② 失敗するギバー

失敗するギバーは、断れない人であり、搾取される与え方になる人である。成功するギバーで解説した、3つの特徴に対して、逆の行動をとる方である。達成型では、単純に助けるだけで、それがあまりに多いことから疲れ切り燃え尽きてしまい、助けた実感を得られない人である。計画型では、毎日言われたことに対して単純に助け続ける人である。自主型では、誰に対しても助けたいという気持ちで行動し、断ることができない人である。

③ テイカーを排除

組織として成功するためには、組織の中に多くの成功ギバーがいることが望ましいが、成功ギバーは少なく集めることは難しい。また、組織に一人でも強烈なテイカーがいる場合は、ギバーの親切行為をテイカーが奪うこととなり、結果的にその組織はうまく機能しなくなる。組織においては、テイカーを排除することが重要である。しかし、テイカーは、人当たりだけでは見分けられない。特に、将来を見越して、近々助けてもらいたいと思って親切に近づいてくる戦略型テイカーは分かりにくい。テイカーを見分けるには、「レック判定」と言う方法がある(次章参照)。組織として成功するには、成功ギバーが少ないことから、テイカーを排除する方が現実的である(なお、個人としてはテイカーを回避することが重要)。

(4) テイカーを見分けるレック判定

テイカーを見分ける方法がある。動物界では、雄が雌に自分をアピールする行動を「レック」と言う。求愛ダンスを踊ったり、派手なパフォーマンスで雌を誘いはじめる。CEO界でもテイカーは、これにとてもよく似た求愛ダンスをする。企業の100名を超えるCEOを各社の年次報告書で調査分析した。

図3の左は正真正銘のギバーであり、右はテイカーである。この写真だけでは、どちらがギバーかテイカーかは判別し難い。実際の年次報告書の内容は、図4の通りである。ギバーのCEOの写真は小さく全体の10%も占めていないが、テイカーのCEOは1頁全てがCEOの写真である。テイカーCEOにとって年次報告書は、自分のために作成されたものであり、大判の写真は自己賛美の表れ、「私はこの会社の中心人物だ」となる。多くの人でも同じように判断できる。あなたのフェイスブックのプロフィールの表現はどちらのタイプに似ているだろうか。テイカーは、自分のことで頭がいっぱいなので、三人称の代名詞「私たち」より、一人称の代名詞「私」を使うことが多い。あなたの話し方は、「私たち」と「私」のどちらを多く使っている話し方だろうか。テイカーは、自分のことを優れた人間とみなしているの、給料が大幅に違うのは当たり前だと思っている。業界の中の給料は、二番目に高い給料の方よりCEOは1.5倍高いのが平均的なのに対して、テイカーCEOは3倍以上貰っている。テイカーの見分けるレック判定の代表的なものは、写真、言葉、給与等に表れている。

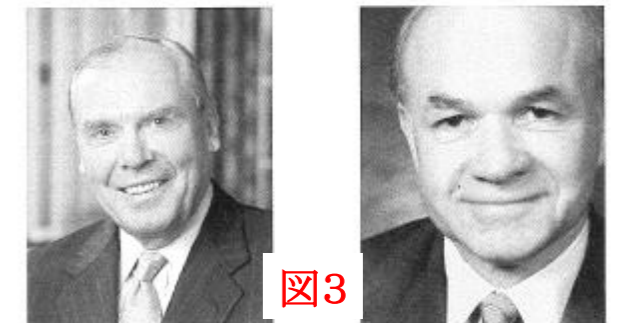


図3

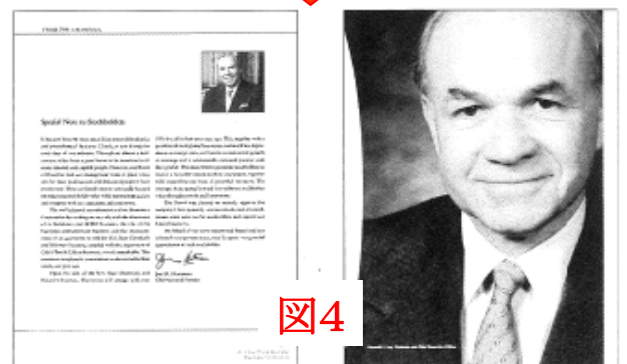


図4