

ギバ



楠木建



人間の思考と行動の3類型

アダム・グラン特と「組織心理学者」の書いた『G-VE & TAKE』という本を訳したことがあります。要するに「情けは人のためならず」——ありきたりの話に聞こえます。ところが、これがなかなか奥深い。

(与える人)」「ティイカー(もらう人)」「マッチャー(バランスをとる人)」という、人間の思考と行動の3類型です。シンプルな分類ですが、字面だけだと誤解する恐れがあるので要注意。

「ギバー」としても「ひたすら他者に与えるだけ」ではあります。

ん。同様に「ティカー」にしても「人から取ろうとするだけ」ではない。これでは世の中と折り合いがつきません。どのタイプでも最終的には「ギブ＆テイク」になることには変わりはない。いずれにしても人はギブしたりテイクしたりしながら仕事をしています。世の中は「ギブ＆テイク」で成り立っている。

しかし、ギバーとティカーマッチャーでは、「ギブ＆テイク」に至る筋道がまるで異なります。この3類型は、「ギブ＆テイク」についての前提の違いに焦点を当てています。ポイントは、ギブ＆テイクのどちらが先に来るかということです。ティカーであったと

しても、ギブすることも少なくない。しかし、ティカーレが前提とす
る因果論理はこうなります。彼の
にとっては、目的はあくまでも「テ
イク」にある。何でも自分中心に
考え、自分の利益を得る手段とし
てのみ、相手に「ギブする」。裏
を返せば、ティクという目的を達
成する手段として有効だと考えられ
ば、ティカーレは実際に積極的にギブ
する」ともあるわけです。

見返りを考えず与えれば
自分にも返ってくる

考え方、真っ先に相手に与える。その時点では頭の中に、目的として「**テイク**」があるわけではない。それでも、結果としてギブが自分に返ってくる（テイク）。

つまり、テイカーの頭の中にあるのは、ひたすら「**テイク & テイク**」。自ら奪い取る。それでも、テイクするためにはその過程で手段として取られるもの（テイクン）が出てくるのも仕方がない。これが「**ティカー**」の思考と行動です。一方で、ギバーは「**ギブ & ギブン**」。見返りなど関係なしに、まず先に人に与える。その結果、図らずも「**ギブ**」からかお返しをもらう」という成り行きです。

「ギター＆ティック」という言葉を聞いて、多くの人がすぐにイメージするのは、ギターでもティンカーペンでもなく、マッチャードと思います。ただし、この第3のタイプはギターでもティンカーペンでもないタイプです。

木三は語る
「ギバー」こそが成功する

「ギバー」などが成功する」とか「ノートは言います。ただし、です。「速効性」や「確実性」を求めている人は、ギバーにはなれません。人に与えたことは、後々返ってくる。しかし、ギブの後のテイク（とうがギブン）が起こるのは、ずつと先の話です。しかも、いつも返ってくるのか、果たして返ってくる

分五分であるべきだ」と考える人たちもいます。これが「マッチヤー（バランスをとる人）」です。彼らは、いつも頭の中に「バランスシート」を持っています。自分と相手

の利益・不利益を、その都度公平にバランスをとり、ギブ＆リイクの帳尻を合わせようとする。「これだけしてもうつたから、私も同じくらいお返ししよう」という思考

図はありません。そういう「取引」を持ち込まないのがギバーのギバーたるゆえんです。

要するに、時間的に^{おうじゆ}鷹揚な人でないと、ギバーにはなれないとい

〈くすのき けん〉
経営学者。1964年東京都出身。
1989年一橋大学大学院商学
研究科修士課程修了。一橋大
学商学部専任講師、同大学イノ
ベーション研究センター助教授、
一橋ビジネススクール教授などを
経て、2023年から一橋ビジネス
スクール特任教授。専門は競争戦
略。著書に『ストーリーとしての競
争戦略』『絶対悲観主義』など
がある。