



No. 131

ティーブレイク

Tea Break

贗物使い

イタイタイ病の原因物質として知られるカドミウムは、骨の構成成分であるカルシウムと性質がよく似た元素である。よく似ているから、骨の構築の際に間違っ取り込まれる。けれども、実際にはカルシウムとは違うから、取り込まれた後に骨を脆くする原因となり、かの有名な公害病を引き起こすことになる。

サルファ剤という医薬品があるが、これは細菌が取り込む物質と構成が類似しており、細菌中に間違っ取り込まれる。そして、サルファ剤は細菌の必要物質の窒素の部分に硫黄に置換された格好となっていることから、取り込まれた後は、細菌の代謝を止める方向に働き、それを死滅させることになる。

人間や細菌といった生物種にとっては、栄養源と毒(あるいは、薬と毒)というのは当に“紙一重”なのである。

ところで、巷には「マーケティング理論」とか「経営理論」なるものがある。最近、目にしたマーケティング関係の本には、自分の事業というものを考える際に、それを4つに分類することが挙げられていた。

それによれば、事業というものを、「将来性」と「収益性」という2つの軸で分類し、「将来性もあり、収益性も良いもの」を“スーパー・スター”、「将来性は無いが、収益性が良いもの」を“キャッシュ・カウ”、「将来性はあるが、収益性が良くないもの」を“問題児”、「将来性も無く、収益性も良くないもの」を“負け犬”と呼び、スーパー・スターの部分伸ばすと共に、キャッシュ・カウから問題児へと資金を流してこれをやりくりし、負け犬の部分は切り捨てるのだと説く。(ちなみにこの説は、インターネット等でも見ることができる比較的有名な理論である)

一見すると、すごく尤もらしい理論ではあるが、いやしくも“経営”というものを「実際に経験した者」からすれば、この理論が立ち行かないものであることは直ぐに分かるし、また実際にやってみると、上記の4つの分

類に従ってきれいに組織の崩壊が起こる。

理由は簡単である。例えば、キャッシュ・カウなどという将来性も無いのに現金だけを他部署に送り続けねばならぬような部署に、誰が所属し続けたいと思うだろうか？

普通の人間であれば、他部署に送るはずの利益を使って自分の部署の発展に対して投資して欲しいと望むであろうし、向上心の強い者であれば、自分の部署に「将来性が無い」というレッテルを貼ったままいつまでも放置しておく会社に見切りをつけて、さっさと辞めることであろう。

また、負け犬のレッテルを貼られ、かつ負け犬とみなされたまま切り捨てられる人間がどのような反抗をするのかを考えてみればよい。

「経営」というのは人間相手の仕事である。人間というのは、欲もあれば向上心もある。ずるくもあり、高潔でもある。いずれにしても機械とは違う。

そうであるにもかかわらず、上記のような「実際に組織に処方をしたならば、確実にその組織を死に至らせる」ようなものが、「一流の経営理論」の一員として、我がもの顔で闊歩している姿は、さながら毒物入りの容器が調味料の棚の中に入っているが如くである。

「実際にその理論を試したことがない者」が提唱した理論が、これまた「実際にその理論を試したことがない者」によって横流しされ、それを実際に試した末端の者が身をもって被害を蒙る。

そうした状況を目にするたびに、いやしくも「経営理論」や「マーケティング理論」等を教える者は、せめてその“毒見”くらいはしてから現場に流してもらえよう、けっして自身が魔法使いならぬ“贗物使い”などにならぬよう、職業的な誠実さをもって仕事をして欲しいと、心からそう思う。

(正)