

2022/1/22-2

(オマケの家語教室 pro 再び) 書庫版



傭兵の話から始まって最後はボギーの決め台詞で終わった前回のお話

「一体何が言いたいのだ」

と思われた方も多いかと思います。

なので、再び傭兵の話に。

わが国では歴史上、傭兵というのは余りなかった様に思われます。

お殿様が自領の農民を足軽に仕立てた事はありませんが、それとて遠征も含めてすら「自領の為」の話ですし黒澤監督の村の用心棒で「七人の侍」というのもありますがあれは架空のお話。

要するに「戦闘スキル」を「切り売りする」という発想がなかったのだと思います。

ところが海外ではこの発想が大いに盛んであった様です。

例えば経営スタイル。

もっと言えば雇用関係のスタイル。

それを目の当たりにし自らも経験したのは2000年頃でした。20世紀最後の年から。

まず、劇的に変わったのは社内の雰囲気。

よく言えば引き締まった、ですが悪く言えばギスギスしました。

原因を今の自分目線で言えば「人柄重視」から「スキル重視」

性格が多少悪くても腕を優先する。

次に「長期的見方」から「短期的見方」換言すれば「兎に角まず当期の成績」に。

「これで2,3期はいったん凹んでもその後盛り返せばいいんでないの？」という見方から兎に角「每期右肩上がり」が求められその成績が悪いと直に飛ばされるので、

「後任の事なんか考えてられるか。自分の任期中だけよければいい」

になってしまったのです。

指示を出す方も「そこ迄あんたがいうなら遣ってみなはれ。気のすむ迄」から「納期金額、いついつ迄に幾ら幾ら、納期、金額厳守、厳守で、必達必達」に代わってしまいました。

マーケティングの方も「お客様」という「全人把握」から属性切り分けでシーン毎の「部分把握」へと。

要するに日本的経営からアメリカ的経営に変わってしまったのです。

「全人格はいらぬ。スキルだけ寄せ。金は払うから」

その裏には

「スキルにだけ金を払う。だが他の部分は自分で何とかしろ」

がありました。

ですが裏の部分を聞かなかった人が多かった様です。

その結果いいとこ取りをして

「スキルには高額を払ってくれ。だけど今迄通り全人部分の面倒も見てくれる筈だよな」

と勝手に思い込んだ末に最後になって

「会社はスキルに金を払っただけだ。なくなれば用はない」

という結末に。

(海外の雇用者はその点、こちらも割り切っていてスキルは売るが、俺の責任は俺が追うから心条には手を出すな、でした)

海外経営の考え方は飽く迄も「傭兵」思考なのです。

職業軍人思考でも「家族的志向」である筈もないのです。

アメリカ流経営者とはいわば「ファンドマネージャー」みたいなもんです。

決算期毎に投資家(株主)に対して要求された最大利益を弾き出す。その為ならどんな非人情、非道もする。

それがプロ(経営者)

それに対して我が国古来のプロとは「玄人」

酸いも甘いも噛分けた「情け深い親分」を指しているようです。

American style "Pro" is dry and skillful.

Japanese style one was (not "is") neither dry nor wet but deeply heartfelt,

I think.