第１５６号
平成１４年９月
© 2002
E-mail :
shimz@mb.infoweb.ne.jp
LDG04167@nifty.ne.jp

SCだより

編集発行人
清水吉男
（株）システムクリエイツ
横浜市緑区中山町 869-9
電話 045-933-0379
FAX 045-931-9202

Café りふれ

21回め

MENU
特製ブレンド 380
レモンティー 350
日替りケーキ 300
ぷろせす 無料
アルコールは置いていません

最近は、朝の空気が冷ややかになって、歩道にも、ちらほら落ち葉が目に付くようになった。開店前に店の外を掃くのも気持ちがいい。
準備を終えて、窓際のテーブルについて昨日届いた雑誌に目を通している。
「日本の製造業が"危機的状態”にある」というタイトルが目に入った。大手の家電メーカーのトップが、"危機的状態”にあることを訴えている。「過去の成功体験から離れられず・・・」と言った論調も目に付く。はたして「成功体験から離れられずに・・」という表現は適切なのだろうか。この表現で社員に伝えたいことが伝わるのだろうか。

最近、店に来るソフトウェア・エンジニアの表情が冴えない。全体に疲れているようにみえる。今も、奥のテーブルに2人のソフトウェア・エンジニアらしい客が資料を広げて話しをしているが、ここからから見ていても、「エンジニアの覇気」を感じさせない。

「こんばんわ」
「あぁ、いらっしゃい」
金曜日の夕方に顔を見せる３人組である。いつものようにカウンターの奥から席についた。
「ブレンドで」「僕も」「僕も」
これもいつものパターンである。この３人は、元気があって気持ちがいい。もっとも、仕事の方は必ずしもうまくいっている分けではないが、ここで話しをしたあと、挑戦はしているようだ。カップを揃えながら３人の様子を見ている。

真ん中のリーダー格が
A「みんなさぁ、プロセスフロー・ダイアグラムを書いているけどさ、やっていることと違っていない？」と、たばこに火をつけながら切り出した。
どうやら、今日はこの話しのようだ。彼らには、たしか２か月程前にプロセスフロー・ダイアグラムの書き方を教えたことがあって、どうやらそれに取り組んでいるのだろう。
C「なんか、いつの間にか書いたものと違ってくるんですよね」
と奥に座った若い人が反応した。
B「奇麗事を書いているんじゃないのかな。K君の書いたのを見ていると、教科書的だし、他人事のような感じなんだよね。自分の事っていう感じがしないんだよね」
A「君はどうやって書いているの？」と奥の若い人に向かって聞いた。
C「どうやって・・て、僕の場合は設計のところからですから、最初に追加機能の要求仕様から自分の分担部分の機能について設計書を書いて・・・と言う感じでプロセスと成果物を繋ぐダイアグラムを書いていますが」
B「それだと、自分の思いと離れてしまうんじゃないかな？」
A「僕も、最初はC君のような感じで書いていたんだけど、そうするとどうしても他人事みたいな感じになってしまったので、そのあとで、マスターに聞きに来たんだよ」
といって私の方に視線を向けてきた。
ちょうどコーヒーができたので、３人の前に滑らせるように出した。

「そうだね。１月ぐらい前だったかな。１人で店に来てカウンターに座るやいな、“マスター、うまく書けないんだ”と切り出してきたんだよね」
A「そのときマスターに言われたのが、
１．頭の皮で考えるな
２．自分に尋問して聞き出せ
３．今からやることとしてイメージしろ
ということだった」
「ちゃ〜んと覚えているんだね」
A「“頭の皮”とか“尋問”といった言葉が印象に残ったのかな。その夜、家でやってみたら、今までと違うんですね」
「どう違った？」と誘いをかけてみた。
A「なんというか、自分の中から“イメージの紐”がたぐりだされるような感じだったな。口から紐が出てきて、尋問しているもう一人の自分が、それをプロセスフロー・ダイアグラムに書いているって感じだったな」
C「尋問ってどんな風にやるんですか？」
と若いのが興味を示した。
A「“最初に何する？”と聞いてきたので、“最初は客先から送られている要求に関する資料をもとにして、要求仕様を書きます”と答えると、“客先からの資料は、適当なカテゴリに分類されているのか？”と尋問が返ってくる。そこで“いえ、整理されていませんので、先に要求仕様書のカテゴリの構成を考える必要があります”と答えたのです。すると“カテゴリ構成を考えると簡単に言うが、具体的にイメージしているものはあるのか？”と来たので、“機能仕様に関してはこの製品の持つ機能をキーに分類し、各機能毎に＜性能＞という項目を設けます。品質と作業上の制限は、機能と同じ段のところに設けるつもりです”と答えたね。その前の質問で答えているときに、この尋問が来るなと感じたので、気持ちの中で準備ができていたので早かったよ。こんな感じだったかな」
リーダー格のAさんの話しを、若いCさんは唖然として聞いていた、
C「それって、何か、独り芝居みたいですね」
A「そうかも知れないな、マスターから聞いたことを自分なりにイメージしたら、こんな風になっていたんだな。良く分からないけど、たしかに自分で自分に話しかけていたな。そうやって書いたプロセスフロー・ダイアグラムは、深くイメージされたいたって感じだったな」と言いながら、コーヒーをゆっくり、そして深く飲んでいた。
どうやら、彼は**自分に会話する**方法を掴んだようだ。
A「こんな感じで良いんですよね」とこっちを見ていった。
私は、にこっと微笑んで頷いた。
「尋問のコツを掴んだようだね。“能動”で動いたことが良かったかな」
C「“能動”で動いたって、どういうことですか？」
と若いのが聞いてきた。“能動”の意味がわからないようだ。
「あなただったら、あの３つのヒントを聞いたあとどうした？」
C「そうですね、忘れないようにメモしておきますね」
「それだけかね」
C「それだけかって、もちろん、３つんのヒントを使って考えますよ」
「いつ？」
と畳みかけたところで、若者の顔が変わった。

この若者も気がついたようだ。
C「そうか、ごめんなさい。私は明日会社に行ってから取り組むことしか考えていませんでした。これが“やらされている状態”ってやつですね。先輩は、その晩、直ぐにやった」
A「というか、あのときは、何だかやってみたくなったんだよね」
「帰りの電車の中で、あの３つのヒントのことが頭の中を巡っていたでしょう」
A「そうですね、“頭の皮”って何の事だろうとか、“尋問”ってどんな風にするのだろうって、考えていましたね。そうしたら、いつの間にか、さっきみたいな事になっていたんです」
「別にやらされたわけではなくて、“やってみよう”という感じで、すっと一歩踏み出す。それが“能動”ということだね」
C「私の場合は、“やらされて”いますね」
B「たしかに、リーダーは、少し前から動きが違ってきているのが見えていたんだけど、原因はこれだったんだ」
C「これって、どういうことでしょうか？」
B「人に言う前に、一歩、自分から踏み込んでいるし、何よりも、楽しんでいる」
A「半年ほど前に、マスターから“楽しくなれないような仕事なんか辞めてしまえ”と言われたことがある。“ソフトウェアの仕事を汚さないでくれ”とも言われた。あれは効いたよ。で、考えたんだ。どうして楽しくないのだろうって」
といいながら、またこっちを見ている。
C「それで、どうしたのですか？」
A「楽しくなるための工夫をしていなかったことが分かった。そこで自分から１歩踏み出すようにした。家に居る時間を、今日と明日を繋ぐ時間にしようと考えたわけだ、そうしたら、アイデアが湧くようになってきた。良く分からないが」
カウンターの中から、若者に話しているリーダーの姿を見て、“このリーダーはもう大丈夫だ”とつぶやいていた。 ■

“生きたプロセスの定義”は、本気なって自分から聞き出さないと出てこない。“上っ面のプロセス定義”に何の価値もない。

 (C) Copyright 2002 System Creates Inc., All rights reserved

暁鐘の音 139

“チョコQ”の意味するもの

「チョコQ」が大人の中でブームになっている。卵形のチョコレートで、中におもちゃが入った「おまけ付きチョコレート」である。ただ、チョコレートとおもちゃのどっちが“おまけ”かわからない。

買った人は外のチョコレートは食べないかもしれない。それは卵の殻のように薄いもので、実際にこのチョコレートを食べるのは難しい。かじりつけば、中のプラスチックに当たってしまう。結局は割って食べるしかないが、中からプラスチックの卵が見えた段階で、とても「食べる」という雰囲気ではない。だから箱から取りだして、チョコレートの部分は無造作に割って捨ててしまう。

目的はプラスチックの卵の中身である。シリーズになった小さなおもちゃが入っていて、幾つかの種類はなかなか出てこない。客は、それを見つけて揃えるのに躍起になって「チョコQ」を買うのである。同じおもちゃが出てくれば、それを仲間で交換しながら、シリーズを揃えるのである。

偶然性が高いので、後から「レース」に参加した人も、「交換」という方法を活用すれば、うまくいけば先に「レース」に参加している人よりも早く集めることができるかもしれない。

メーカーとすれば、客の手元でシリーズが揃い始めた頃に新しい「仲間」を追加すればよい。客は、人よりも早くこの新しい「仲間」を当てようと、再び買い続ける。値段からして客は大人で、ある程度自由になるお金を持っている。だから一人で五個も一〇個もまとめて買うのであるが、そのために品切れになって行列になる。これがまた「レース」を煽る。品切れの中でどこかで見つけてきては競争する。

この商品は、もしチョコレートの殻を被っていなかったら売れたのだろうか。どうせチョコレートは食べないのである。いや、やっぱりただのプラスチックのケースの状態だと、スーパーの階段のところに並んでいる「ガチャガチャ」と同じだ。さすがにそんなものに大人は行列を作れない。やはり「チョコレート」が被っているから行列までして買おうとするのだろう。

食べもしないくせに、チョコレートの殻が付いていなければ見向きもしないとすれば、それはどういう心境なのだろう。この場合の「チョコレート」は「食品」ではないようだ。「チョコQ」ファンにとっては「包装紙」であり、自分を忘れさせてくれる「殻」なのか。

いったいこれは飽食世代の意思表示なのか、それとも、反道徳の心地よい刺激の中で自己の存在を確認しようというのか。私には、都会の空気と同化して見えなくなった自分を、自虐的、反道徳的行為によって存在を確かめているように見える。

都会という中では、誰も自分のことなんか気に掛けてくれない。自分が何に喜び何に怒ろうと、そんなことは誰も知ったことではない。歩道の縁石で躓いて転んでも、誰も手を差し伸べてはくれないだろう。それどころか。「ばかなやつ！」と、口元に冷笑を浮かべて流し目で通り過ぎるだけだろう。それは分かっているつもりだ。だが正直言って・・・寂しい。「俺はここにいるぞ～！」と叫びたい。「誰か、俺のことを気にしてくれても良いだろう！」と叫んでみたいのかもしれない。

「チョコQ」の箱の中から、そんな叫び声が聞こえる。それは、沈滞した社会の中で、どう存在していいのか分からない人たちの叫び声。自分の周りに人は一杯いるのに、その誰とも繋がっていないという孤立感から発する押しつぶした声。競争の歯車の中で、ただ疲れ切った声。薄暗い自分の部屋と、生活のために毎日通う無機質の会社との往復の中で、寂しく自分の存在を感じようとする声。そんな声に聞こえる。

面白いことに、一方では長引く不況下での高級ブランド店が繁盛している。「層」は「チョコQ」とは異なるが、これも苛々させられる世の中で、自分の存在感を確認する行為と見ている。一人ひとりが、自分の役割を見出せない社会。それは間違いなく病んだ社会である。

ところで、食べられることのないチョコレートの製品を作っている人たちは、いったいどういう心境なのだろうか。どんどん買ってくれるのはいいが、客はせっかちに箱を開けて中の「チョコレート」を取りだしたと思うと、そのまま二本の親指を立てて割っていく、その下にはごみ箱があって、砕けたチョコレートは、そのごみ箱にばらばらと落ちていく。それを承知で作っているお菓子屋さんは、どう思っているのだろう。◆

今月の一言

「破産（失墜）とはいい言葉だ。損失というのは商人につきもので、いつも商人を引っぱっているからである。損失というこの別種類の重力を感じない者は、むだ骨を折るわけである」（アラン）

今、日本の社会は「破産」とか「倒産」「失業」といった言葉に戦慄いている。それらはまったく持って忌まわしいもので、叶うものなら、これらとは無縁の社会に居たいと思っているだろう。

私だって実際に破産するということは避けたい。避けたいからこそ工夫する。人にできないことをできるようにすることで破産を避けようとする。それは、社員が一人もいない会社の経営者であろうと、一万人の社員を擁する会社の経営者であろうと同じだし、会社の中の社員も同じである。

もし、「破産」や「倒産」「失業」というものが無ければ、誰も取り立てて工夫しようとしないだろう。

ソフトウェアの世界に足を踏み入れて三〇年余年、そして社員のいない今の会社を作ってから二〇年、ここまで無事にやって来れたのは、いつも「破産」と向き合って来たからである。一人ということは、「契約満了」が「破産」の時となりかねないのである。どうすれば契約が「継続」になるか、どうすれば営業せずに新しい顧客が掴めるかという工夫を怠れば、その瞬間に「破産」していた。

「破産」という、私を稜線の向こうに引っぱる重力があったから、必死になって足を踏ん張り、自分自身を重くして来たつもりだ。

今の日本のビジネスマンやエンジニアに、このような別種類の重力はあるのだろうか。