

マーフィーの法則

私は山紫会会長のように読書家ではないので、昔習い、また聞きおぼえた事柄の記憶の糸を紡ぎ出して、少しずつここに書いています。思い出すことがなくなったら、または思い出すことが出来なくなったらアルツハイマー博士のお世話になることになるでしょう。

会社勤めをしていると、好むと好まざるに拘わらず、色々な知識を仕入れるものです。私の仕事は欧米ばかりでなくアジアやアラブ諸国の企業とのジョイントベンチャー（Joint Venture、略して JV、共同事業または投機的な同盟とでも訳しますか？）の仕事が多かったため、JV を組む相手国の文化で仕事をする必要がありました。皆さんも良く聞く JV なるものは、あるプロジェクトを遂行するために、目的を同じくする 2 社またはそれ以上の複数の会社が、JV という別会社を設立し、元の会社からその別会社に移籍してプロジェクトを遂行するのです。人種も文化も違う人達と同じ目的に向かって仕事をするわけですから当然、少々摩擦はありますが、金で結ばれた結婚（以前書いた「ゲゼルシャフト」、金の切れ目は縁の切れ目だから、JV 解消と同時に縁が切れる。）と割り切れれば、腹も立ちません。かと言って JV 仲間との人間関係は一時的な運命共同体を結成しているのですから関係がぎすぎすしたものではなく、お互いに努力して成功裏に利益を上げようと言うモチベーションも当然ありました。

この JV の相手となる客先とは、当然利害関係が対立しているわけですから対応の仕方に神経を使う必要があります。日独伊の 3 国連合が英国の客先の仕事をしたことがあります、別に第 2 次世界大戦を意識した訳でもないのに我々の JV は良いチームワークを発揮して成功裏にプロジェクトを完了したこともあります。

私が参画したプロジェクトで組んだ JV の相手国は米国が圧倒的に多く、LNG の仕事が多かったために JV に配属される人達も金太郎あめのように毎回同じ顔ぶれが多く「ヘーイ、ジム、アイリーン（彼の奥さん）やケヴィン（息子）は元気かね？」、「ハーイ、オクサン、また会ったね。」などと和気あいあいとした雰囲気でもた一緒に仕事出来るのを喜んでいました。相手の家族の名前を覚えるのは親睦に役立つのです。

欧米人、特に米国人は仕事をマニュアル化するのが得意で長年同じ仲間と仕事をしているとそのマニュアルが JV 間の暗黙の了解事項になってきます。マーフィーの法則もそんなマニュアルの中の一つでした。

マーフィーはアメリカ空軍研究所の技師でしたが、アメリカ流のプラグマティズムで、良く起こる事態を皮肉っぽく悲観的に格言化した人です。例えば「高級な絨毯にバターを塗ったパンを落とすと、バターを塗った面が絨毯に接する確率が圧倒的に高い」と言うような法則です。しかし実際の仕事でも応用できる実用的な法則もあり、面白いのでここに書きます。

米国海軍で軍艦を建造したいという意向があったのですが、政府からなかなか認可が下りないので、マーフィー技師に「何とかうまく認可を取り付けられるような会議の運営方法はないだろうか」と相談を持ちかけました。彼は政府の役人との会議に、自転車置き場の設置と軍艦の建造と言う2つの議題を挙げ、政府との折衝に臨みました。午前9時から12時までの時間厳守の会議を設定され、海軍側は先ず、自転車置き場の議題を提唱して政府に受け入れられ会議に入りました。海軍側は詳細な図面と共に約200人分の自転車置き場の設置を提案しましたが、政府側は、どんな仕様の自転車置き場か、何故200台分か、予算はいくらかとすることを質問し、海軍側がそれに対して詳細な説明をすると、すぐに会議に参列している政府のお偉方が、自分の家に有る自転車置き場から発想して、海軍の提示している100万ドル(約1億円)の予算は余りにも豪華すぎると言い出し、また他の役人は自動車社会のアメリカで何故今頃自転車置き場かと言いだします。前もって打ち合わせしておいた通りに、海軍側の代表は長々と説明をし、それに対して双方入り混じって喧々諤々の大議論となりました。11時40分を過ぎた時点でマーフィーは海軍の代表者に、政府の意見を入れ、自転車置き場の構造は簡易鉄骨構造として150人分だけのものを受け入れると言って、次の議題に移ることを提案しました。その頃になると政府の高官たちは昼飯の約束が脳裏をかすめ、今までの議論で頭が朦朧となり、「50億5000万ドル(約5,050億円)の軍艦の建造は非常に高価ではあるが現在の世界情勢を鑑み、政府としてこれを認可するのに吝かではない。然るに大統領に報告するに当たって、50億ドルとした方が受け入れられやすいし、我々としても5000万ドル経費節減をしたというメンツが立つので、50億ドルでどうか？」と哀願する始末でした。

海軍側は、もしこの議題が最初から議論されていたなら決して簡単には受け入れられなかったであろう結論を、自転車置き場と言う議題を入れることによって、まんまと自分たちが望んだとおりに導き出したのです。

我々JVは過去の仕事上で経験した様々の事柄をノートしておき、我々だけに通じる「マーフィーの法則」を作っていました。そんな中に、「客先との交渉に複数の議題があるときには簡単なものから議論せよ」という上記の例も当然入っていました。重要なのは簡単な議題でも、誰にでも一家言があるような話題を作ることです。

また餌で釣る方法も良く使いました。10時から始まる会議の冒頭で、「今日は12時から近くのレストランでビジネスランチをご馳走します。既に予約しているので時間厳守でお願いします。」と言って会議を始めます。唾液の分泌が問題解決に役立つかどうかの医学的根拠の有無は分かりませんが、この冒頭の一言で和気あいあいと会議は終了し有意義な会議を終わることが出来るのです。この餌で釣る方法も我々のマーフィーの法則の一つでした。

マーフィーの法則とは直接関係がありませんが、コールの法則と言うのをご存知ですか？

コール夫人は美味しいサラダの特別なレシピを持っており、キャベツやニンジンの配合比率やドレッシングを独自に定めていました。これをコールの法則、英語で Cole's law、つまりコールスローと言います。

またまた与太噺で失礼しました。

完