

氏 名 よし はら まさ ひこ
吉 原 正 彦
学位(専攻分野) 博 士 (経 済 学)
学位記番号 論 経 博 第 331 号
学位授与の日付 平 成 18 年 11 月 24 日
学位授与の要件 学 位 規 則 第 4 条 第 2 項 該 当
学位論文題目 経 営 学 の 新 紀 元 を 開 いた 思 想 家 たち
——1930年代のハーバードを舞台に——

論文調査委員 (主 査)
教 授 日 置 弘 一 郎 助 教 授 曳 野 孝 助 教 授 梶 山 泰 生

論 文 内 容 の 要 旨

本論文は、両大戦間におけるハーバード大学経営大学院における経営学の形成過程を解明する意図を持つ。経営学史では人間関係論とバーナード理論は相互に独立した理論とされる。しかし、この二理論は、同一の時間、空間（ハーバード大学経営大学院）で生まれており、それらに共通の知的土壌を追求し、両者の交流の可能性を追求している。

方法的には、主要業績が書かれる前の1927年から1937年までの約10年間に焦点を絞り、ハーバード大学経営大学院を舞台に活動を繰り広げた理論家として W. B. ドナム、E. メイヨー、L. J. ヘンダーソン、F. J. レスリスバーガー、T. N. ホワイトヘッド、P. キャボット、C. I. バーナードの七名を対象とした。彼らの知的活動を明らかにするために、ベイカー図書館などに所蔵される往復書簡、未公開論考や覚書を利用した。これらの断片的な資料を繋いで解釈し、彼らの知的交流を再現した。

時代としては、1930年代は両大戦間であり、米国では1929年に大恐慌が発生し、経済活動が低迷の一途を辿った時期である。同時に、恐慌は国際秩序を破綻させ、ヨーロッパにファシズムが台頭した。1932年にナチスが第一党となり、ヨーロッパは緊張が増大し、1939年に第二次世界大戦を迎える時期であった。

この時代背景でハーバード経営大学院における人的交流で経営学の新紀元を拓く活動が展開される。大量生産における労働の非人間化に代表される技術の優越に対する反発、過度の専門化に対する反発などを解決するための枠組みが求められた。

この問題意識から、産業における人間問題、人間関係の問題への科学の構築を目指し、そのために、科学そのものを問い直さなければならなかった。ハーバード大学経営大学院第二代ディーン、ドナムは、疲労研究所を率いるヘンダーソン、産業調査室を率いるメイヨーの三頭体制による新たな科学の構築がなされた。ドナムは応用経済学としての経営学構想から、経営者を専門職として育成することを目的として、事業全体の姿を捉え、その総合性のもとに分析能を高める学問としての経営学を構想した。それはテイラーの科学的管理法に見られる生産効率を目指した作業管理や監督職能の教育とは異なったもので、事業経営を総合的に扱う「経営政策 (Business Policy)」を必修に、科目構成を機能別編成とした。また、ドナムは、教育方法としてケース・メソッドを徹底した。しかし、実務家であった彼は「知っていること」と、教授会で決議した応用経済学に基づく「教えること」との違いを実感し、応用経済学と決別した。科学の進歩が物事の変化を速めて社会の安定性を失わせ、人間の幸福も失わせたとして、ドナムは、科学が生み出した社会問題を解決するために、経済学とは別の科学に助けを求めることを課題とした。それに応えたのが、ヘンケーションであり、彼と協力し、1927年に疲労研究所、メイヨーの産業調査室を設置した。

メイヨー率いるホーソン・リサーチの研究成果を踏まえて、「経営の人間問題」(1934)、「事業経営の社会的、政治的側面」(1937)の二講座を開設し、ドナムの目論見は実現された。さらに、固有の経営学を志向したドナムは、経営を「行為を伴う政策の決定と執行である」と定義し、経営が人間組織に基づいて、具体的全体情況のもとで現実的に行うものであることを強調した(1936)。この背景には、人間関係論の提示する概念枠組みへの疑問とケース・メソッド軽視への不満があった。

さらに、ペンダーソンが論じられる。彼は生化学から生理学研究を本来の専攻とする。彼は、ハーバード経営大学院に方法的影響を与えた。経営大学院のような応用科学大学院は、「純粋科学の一貫した訓練のもと」にあるべきとした。彼は、ドナムの期待に応え、部分よりも全体としての人間に関心を持つ「人間生物学」の構想の下に、学際的研究による疲労研究所を創設し、生理学的研究の成果を着実に挙げていった。

1927年、彼はパレートの一般社会学と出逢い、社会科学の成立を確信した。パレート社会学は、「これまで科学的な取り扱いを受けることのなかった主題に対して、科学方法としての不可欠な要素がより明確に論述され、より徹底して展開された」からである。この後、社会科学の基礎として、1932年から「パレート・セミナー」、「社会学23講座」が開設され、パレート社会学をハーバードに浸透させていった。

このような知的雰囲気は底流としてホワイトヘッドがあり、その影響下にバーナードが参加してくる。バーナードと人間関係論のグループには明らかな接触があり、両者の理論を構成する知的基盤には共通するものがあつた。

論文審査の結果の要旨

本論文は、1930年代におけるアメリカ経営学の形成における知的基盤についての研究である。このような研究は、学説史ではなく、学説を形成する底流についての評価であり、これまで経営学の領域ではほとんど存在しないタイプの研究であるといつてよい。さらに、方法的には、大学の文書・アーカイブに通つて、原資料にあたり、しかも、その資料が体系化されているわけではないために、往復書簡を再構成するためにはそれぞれの保管場所を訪ね歩かなければならない。この再構成のための努力は膨大なもので、それぞれの資料から、両者の交流を再現するという努力は、それだけで評価に値する。

さらに、本論文が明らかにした新たな点は、以下のようなものがある。まず、ハーバード経営大学院が応用経済学という枠組みから、固有の経営学を志向する際に、ホワイトヘッド、ヘンダーソンという科学方法論の影響下にあつたという点である。実務から始まつて、方法論的にさほど真剣な検討がなされていないと考えられがちなアメリカ経営学において、極めて慎重な方法論についての考察があつたことを明らかにしたことは非常に大きな発見である。

次いで、これまでまったく指摘されていなかった人間関係論とバーナードの交流である。両者は経営学に対してまったく異なる態度を取る理論系譜として、独自の枠組みとしての理解がなされていた。しかし、その知的基盤としてのホワイトヘッドやパレートといった論者が共通している点を明らかにし、直接の交流もあつたことが明らかにされた。そのことが、これまでの両理論の評価を改変することを要請されるとまではいえないが、少なくとも、学説史における理解の視座を新たに設定することを可能とする。

また、これまで学説史で忘れられていた、A. N. ホワイトヘッドの子息である、T. N. ホワイトヘッドを発掘している。彼は、ハーバード経営大学院の周辺メンバーとしてこれまで問題とされていなかったが、人間関係論に参加したばかりではなく、方法的に大きな影響を与えたバーナードとの親交があり、実質的には両者をつなぐ役割を果たしたと考えてよい。もちろん、父の影響も強く受けており、この時代のハーバード経営大学院におけるキーパーソンであつたことが強く示唆されている。

すなわち、ハーバード経営大学院における学問草創期において、方法的にプラグマティズムよりも、極めてアカデミックな科学への志向が強く見られたことを端的に象徴する存在として、T. N. ホワイトヘッドの存在を考えてよいことが示された。

本論文の学問的貢献は、学説史に至る以前の知的基盤を明確にし、その基盤がアメリカの経営学の性格を大きく特徴づけるものであると思われることを示した点に最も大きな意義を見いだすことができる。しかし、他方で、そのような特徴が今日の経営学で相当に希釈され、プラグマティックな特徴が支配的であることをどのように考えるべきかについてまでは示されていない。おそらく、現在に至るまで、プラグマティズムとアカデミズムの両潮流が対峙してきたもの”と考えられるが、草創期においてもこのような対立の図式が存在したことを抽出したと評価することが可能である。

それがどのように展開されてきたか、あるいは、草創期におけるプラグマティズムを代表するF. W. テーラーもまた、同じ時空間（ハーバード大学経営大学院）に非常勤講師として存在していたことを考えるならば、その当時のテーラー理論の受容と、メーヨーやバーナードの科学的管理法に対する態度などが考察されるならば、草創期の経営学の見取図が描かれ

ることになる。それがなされるならば、さらにこの論文の価値は高まるものと考えられる。しかしながら、既に本文のみで450ページを超える大著にこれ以上の要素を求めることは出版事情からも不可能であり、さらに、本文における資料的価値からは、本文を削減することも困難である。その意味では、上述の課題は次作に期待することになる。

以上のような評価に基づき、本論文を博士（経済学）の学位論文として価値あるものと認める。

なお、平成18年9月11日論文内容と、それに関連した試問を行い、合格と認めた。