パロディ「チーズはどこへ消えた?」

構成:(株)富士通東北システムズ 松村泰久



~ 「チーズはどこへ消えた?」 スペンサー・ジョンソン著 扶桑社 2000年11月発行 ~ より一部抜粋

登場キャラ

4名のシステム開発者

ネズミA - 鼻がよく利く

ネズミB - ひたすら突き進む

小人A - 頑固者

小人B - こわがり

あなたはどのタイプでしょうか? 想像しながらお聞き下さい。



とりあえずプロジェクトは順調にすすんでいた。 4名のシステム開発者のうち、ネズミA・ネズミB は割と単純でしかも非効率にみえるやり方で試 行錯誤を繰り返していた。一方、小人A・小人B は伝統的で複雑で頭脳的なやり方で現状に満 足していた。

「計画を守りさえすれば問題はない!」 小人達は、もちろん自分たちの方が正しいと 信じていた。

しかし、ある日突然それは起こった。 顧客要求が変わったのだ!「契約時の仕様の半分以上を変更しなければ実運用に耐えられない」と担当者が相談してきた。

この事態に、ネズミ達は全く慌てなかった。顧客要求は変わるものだと思っていたし、変化の兆しも察知していた。変化に強いプロセスを実践していたので、新たな顧客要求をうまい具合にその後の計画に組み込んだのだ。

ところが小人の方はというと、まさに青天の霹靂だった。小人Aは「なんて事だ!契約時の変更を変えていいわけがない!」と叫ぶだけだ。小人Bは「信じられない・・・このままではせっかく作ったドキュメントの半分以上が紙くず同然になる・・・スケジュールだって・・・」と落胆しているだけだ。

2人のこのふるまいはあまり感心できるものではないが、無理もない。顧客要求を固め契約するためにどれだけの時間と労力を払ったか。

小人Aは「やはり契約が絶対だ!今の開発は計画通りに進めよう」と言うだけだった。

小人Bは悩んでいた「確かにこのまま進めれば契約時の計画通りには終わるが・・・、本当にそれでいいのだろうか・・・」

悩みに悩んだ小人Bは「われわれも変わらなければならないのでは?」と小人Aに問いかけた。しかし小人Aは「なぜ変わらなければならないんだ?われわれには契約がある!」の一点張り。

ネズミ達は対応しなければならない仕様変更 の多さに苦労していたが、少しずつ着実に作業 を進めなんとか顧客と合意できるレベルのスケ ジュールに乗せていた。

小人Aはあいかわらず契約にこだわり「当初の仕様どおりにしたい」と顧客との交渉を進めていた。交渉は一向に進展しなかったが、小人Aは毎日同じことを言い続けた。小人Bは半信半疑のまま何も出来なかった。

小人Bは変わらないこの状況に失望し、ただ待っているだけの自分がいやになってきた。この状況が長引けばそれだけ事態が悪化することが分かってきた。

ついに小人Bは何かを悟り「変わろう!」「遅れをとったが何もしないよりはいい」と新たなやり方で行動を始めた。「そういえばネズミ達は違ったやり方を実践していたな・・・」「まずあれを試してみよう」小人Bはちょっと不安だったが、なぜかちょっと楽しくなってきた。

気づいたこと

```
小人Bは気づいたことを壁に書いた
「変化は必ず起きる!」
「変化を予期せよ!」
「変化を探知せよ!」
「変化にすばやく適応せよ!」
「進んで変わろう!」
「変化を楽しもう!」
```



あなたなら?

さあ、この後どうなったでしょうか?それはあなたのご想像にお任せします。そして、あなたならどうしますか?

何とか勇気を出して前に進みますか?それと も何かにしがみつき、同じ事を繰り返すだけで すか?



おまけ 格言集

「変わらなければ破滅することになる」

「恐怖を乗り越えれば楽な気持ちになる」

「古いものに早く見切りをつければ、それだけ早く新しいものがみつかる」

「従来どおりの考え方をしていては新しいものはみつからない」

「早い時期に小さな変化に気づけば、やがて訪れる大きな変化にうまく適応できる」

~ 「チーズはどこへ消えた?」 スペンサー·ジョンソン著 扶桑社 2000年11月発行 ~ より一部抜粋