

知識から知恵を創りだす方法 (DTCN 手法) は、ドラッカーのマネージメント手法を更に広げます

2011-10-27 DTCN 協会・学会代表者：江崎通彦（知識から知恵を創りだす方法の考案者）

ドラッカーは、企業の最上位の目的は、「顧客を創造する」「顧客を満足させる」ところにあり、企業の利益を得る目的はそのための手段、即ち、「顧客を創造する」「顧客を満足させる」ためには企業は意機のかなければそれができないので、企業が利益を得るのは、企業の生き残りのために必要最小限の利益にとどめなければならないとしています。

知識から知恵を創りだす方法 (DTCN 手法) は、企業の上位の目的は、「地球を守る」、「顧客を創造する」、「顧客を満足させる」とし、ドラッカーの言い出した企業の目的に、「地球を守る」、更に顧客の中に自分も含めてもよい」という注釈をつけ加えて、そのために必要な最小限の利益を得るのが企業が利益を得るのが利益を得ることの位置づけとします。す。

そして更に、DTCN では、「地球を守る」、「顧客を創造する」、「顧客を満足させる」のもう一つ上の目的は、「顧客を安心させる（コンフォタブルにする）」「世界を平和にする」という上位目的を設けます。

このようなことを DTCN 手法を使う人々、組織の中で契約し守るようにすれば、利益を得ることを最上位の目的として、際限のない利益を追求する人および組織を契約違反として、その契約をしている人、組織の総意として扱い、必要な場合は、国際裁判所に、提訴できるようにして、罰する契約をしておけば、世界の経済の破綻を招いたような、リーマンショックなようなことの発生の防止をすることができるのではないかと考えます。この件については、ただ今弁護士と相談中です。

ここで、企業が生き残るための最小限の利益という言葉が出てきますが、この中にはリスクコストを含む必要がありますので、とにかく企業の利益は、その上位目的の、「地球を守る」、「顧客を創造する」、「顧客を満足させる」ために必要最小限という制限を設けていますので、これで暴走を避けることができるようになっていきます。しかし、今後の課題としては、リスク対策を含むどれくらいの利益が妥当かの言うことの標準を決める必要が出てきます。

そしてここでは、その標準についてのさらに詳しい研究は、2011-10 月現在、今後の課題といたします。