

メディカル・プロダクト社

デイブ・マクマホンは、ウェストコーストの自宅へ向かう飛行機の中で深々とシートに身を沈めながら、メディカル・プロダクト社での2日間のコンサルティングの間におこった出来事を振りかえっていた。2日間かなり突っこんだ討議を重ねた後、彼はしばらく静観して事態を見きわめた方がよいだろうと考えた。デイブのコンサルティング活動の重要な部分は、メディカル・プロダクト社の医療機器事業部の課長であるフレッド・フリントとチャールズ・アッカーマンとの素直な話を促進することに向けられていた。この2日間に起った事態を頭の中で整理していく過程において、コンサルタントのデイブはとりわけ次の4つの疑問に関心を向けた。

1. この2日の話合の間にどんなことが起ったかについての基本的説明があっただろうか？
2. いくらかの進展があったのだろうか？
3. 自分（デイブ）はそこでどんな役割を果たすことができたのだろうか？
4. フレッドとチャールズとの関係はこれから先どのように進展していくだろうか？

背景情報

デイブ・マクマホンは行動科学者であり、ウェスト・コーストにあるビジネス・スクールの教授会のメンバーであった。彼はメディカル・プロダクト社で一年以上にわたってコンサルタントを勤めていた。メディカル・プロダクト社は医療設備や機器を製造・販売している大企業である。彼は何年にもわたって、素直さと膝を交えての対話（confrontation）を強調する対人関係の研究を行っていた。メディカル・プロダクト社におけるデイブのコンサルタントの仕事は、ある特定の問題にねらいを絞った単一のプロジェクトから成るものではなく、進行している組織開発の努力を促進するものであった。すなわち、特別のグループ・ミーティングを考案したり、管理職が彼が関与したほうが有効だと考える特定の状況に関与することが彼の仕事であった。例えば、デイブは最近一週間にわたる管理能

このケースは、ハーバード大学ビジネス・スクールがケース・メソッドによる経営管理教育の教材として作成したもので、経営管理に関する適切な処理または不適切な処理を例示しようとするものではない。

慶應義塾大学ビジネス・スクールは同大学の好意ある許可をえて、このケースを教育に使用するために邦訳した。

このケースは、リチャード・E・ワルトン著「対人関係の整調者：コンフロンテーションと第三者のコンサルテーション」（アディソン・ウエズリー出版社 1969年）に掲載された資料より作成された。著作権は、1969年アディソン・ウエズリー社が所有する。