

論文

組織的パワー研究における情報観とその課題

黒澤 壮史

**Organizational Power Studies and the Position of Information**

Masashi KUROSAWA

早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程

Waseda University Graduate School of Commerce

*Received : February 29, 2008*

*Accepted : March 13, 2008*

Synopsis: The aim of this article is to deliberate the position of information in organizational power research. In the management area, especially the Michigan group studies, strategic contingencies studies have contributed to the production of resource dependence perspective research. However, those concepts, including Michigan's strategic contingencies research and the resource dependence perspective, have problems grasping the significance of the information. They have recognized this data only as an instrument to influence other people, yet information itself also sometimes affects others. Because traditional organizational power research has overlooked this aspect, it cannot explain some phenomena caused by the non-human factor of power. There is a gap between micro-oriented analysis style and macro-oriented. The micro side of power takes the view that one person influences another, while the macro side contends that many persons and non-human factors influence each other and that this interaction is collective. This paper suggests that both sides of power merit consideration.

Keywords : power; information; influence; resource dependence; discourse

概略：この論文の目的は、組織的パワー研究における情報の位置づけについて考察することにある。経営学分野では、特にミシガン研究や戦略的コンティンジェンシー研究等が資源依存パースペクティブの生成へとつながっている。しかし、それらの研究は情報の捉え方について問題を抱えているといえるだろう。それらの研究は情報を単に他者へ影響を与えるだけのものとして捉えているが、情報それ自身も他者に影響を与えることがあると考えられる。伝統的な組織パワー研究がこうした側面を見落としているため、パワーの非人的側面に基づく現象を説明できないこともあったが、それらは更にミクロ志向の分析スタイルとマクロ志向の分析スタイルの間のギャップと関わりがあると考えられる。パワーのミクロな側面は、個人が他者に影響を及ぼすという関係を見る視点であり、マクロな側面は集団と非人的要因のインタラクションを捉えようとするものである。本稿では、両方の側面を考慮することの有益性を論じている。

## 1. はじめに

本研究は、経営組織論、政治学、社会学、マーケティング研究等の多彩な領域で関心が持たれてきたパワー研究における情報の位置づけについて考察したものである。パワーにまつわる研究は、コンフリクトや政治的・

社会的問題に関するものから、組織行動論の領域等、比較的多岐に渡る研究テーマであるため、その研究成果について、全体像が見えにくいという一面がある(山岡, 2004a; 2004b)。その為、本研究では経営組織論の周辺領域に焦点を当て、パワー研究における情報の役割と研究の動向について考察を試みる。

パワーと情報の関係については、これまでの研究においても密接な関わりが指摘されてきた(Pfeffer, 1981; 石井 1983)が、そこでの捉え方には偏りが見られ、その為に情報が持つ影響力について、包括的に捉えることができていなかったように思われる。本研究では、これまでの研究で見過ごされてきた情報の側面を捉えることでパワーと情報という概念の関係性を見直すことを目的としている。

## 2. パワーの概念と定義

パワー研究におけるパワーの概念定義に関して、共通したパワーの定義が存在している訳ではないが、大きく分けて、2つの見方があるだろう(Scott, 1994)。第一のものは、組織行動論的な立場をとり、組織の意思決定等におけるパワー関係に対して特に関心を抱いている(Dahl, 1957; French & Raven, 1959; Pfeffer, 1981; Mintzberg, 1983)。この立場に属する論者は、パワーを影響力(influence)の基盤と定義して、コントロールのメカニズムを明らかにすることを主たる目的としている。

もう1つの見方は、パワーという概念を、支配の為の手段ないし資源と捉え、コンフリクトをもたらすものとして捉える、というものである。そのため、この立場に立つ研究は、コンフリクトに対して関心を寄せている。ここでのコンフリクトという概念は、顕在化した状態と潜在的な状態、いずれかもしくは両方を含むものである。

顕在化したコンフリクトについては、パワーがどのような関わりを持っているかということについては、「パワーが行使されているからコンフリクトが生じているのか、コンフリクトが生じているからパワーが行使されるのか」という問題について議論がある(石井, 1983)。この立場では、潜在化しているコンフリクト(当事者達が明確に意識していないコンフリクト)については、特にパワー(権力)がコンフリクトや抑圧状況をもたらしている、という捉え方をしている(Foucault, 1973)。

これら2つの捉え方は、程度の差はあるが、ともにコントロールや影響関係を説明する概念としてパワーを捉えている。組織行動論的な立場の論者達はパワーとコン

フリクトの関連性について中立的に捉えており、コンフリクトに関心のある論者達は特定の状況を描写する為に概念を用いていることから、関連づけが強くなされている。しかし、これは組織行動論的な立場からしても論理的に説明可能な状態である為、特に定義上の矛盾が生じているものではない、といえるだろう。

こうした様々な解釈の中で、経営組織論に結び付く研究の流れという観点から、本論が焦点を当てるのは組織行動論的な研究である。French & Raven(1959)によると、パワーの概念は、心理学的変化、影響力、パワーという3つの概念における関係性の中で捉えられる。まず、心理学的変化は、ある刺激に対する感情、態度的に表出される変化のことである。この心理学的変化を引き起こすものとして、直接的には影響力が問題となる。しかし、影響力は行使されなければ、心理学的変化を伴わない為、その影響力を生じさせる潜在的な可能性としてパワーというものを位置づける。ここでいう「潜在的な可能性」とは、影響力を行使する、しないに関わらず、「行使できる基盤があるか」、ということが主要な関心事である。こうした考え方は、パワーが成立するには、その基盤等を含めて因果関係が存在している(Scott, 1994)という前提に立脚するものである。その為、パワー研究は必然的に基盤としての当該行為者間の関係性を読み解くことが鍵となっている。

## 3. 織論におけるパワー研究の系譜

経営学におけるパワーの研究は、一般的にDahl(1957)を源流としている。Dahlは、パワーを定義する上で、「Bが行わないであろうことをAがBにさせることができる(Dahl, 1957, pp.202-203)」と示すことでパワーを、個人や集団の影響力を説明するための概念として用いようとした。

この流れは、1950~60年代に隆盛する、ミシガングループを中心とした社会心理学者を中心としたグループ・ダイナミクス研究へと引き継がれていく。彼らの研究は、実証志向が強い研究が多かったが、そうした実証研究を支える理論的基盤として French & Raven(1959)や、

Emerson(1962)のような理論的考察も増え、概念もより精緻化されていった。

French & Raven の議論は、その後の経営組織論領域におけるパワー研究において最も重要な研究の 1 つであり、その後の実証研究(Finkelstein, 1992; 沼上他, 2007)で用いられる主要な概念の多くは彼らによって整理・提示された。また、80 年代に経営組織論で起こったパワー研究の隆盛においても、パワーの基盤ないし測定尺度については彼らの研究に準じたものになっている(Pfeffer, 1981; Mintzberg, 1983)。

French & Raven は、パワーの資源に基づいて、報酬性パワー(reward)、懲罰パワー(coercive)、正当性パワー(legitimacy)、準拠性パワー(referent)、専門性パワー(expert)、という 5 つの分類を提示している。報酬に基づくパワーとは、経済学的な研究やモチベーションの研究でも論題に上がるインセンティブのことであり、懲罰に基づくパワーは、ペナルティを認知させることによって行動を促す、強制的な性格のあるパワーのことであり、この懲罰と報酬は、賞罰等として、1 つの概念として捉えられることもある(沼上他, 2007)。正当性に基づくパワーとは権限や権威に基づくパワーのことであり、命令を下すことや、要求することの社会的正当性が存在している場合に成立するパワーのことであり、準拠性パワーは、しばしば親密性(intimacy)のパワーと表現されることもある。要求をしてきた他者との関係性において、「親しい間柄の人の頼みだから」、「尊敬する人の言うことだから」というのが参照パワーの特徴である。最後の専門パワーは、専門家が持つ情報そのものや、更には、「専門家である」という信頼に基づくパワーのことであり、これら 5 つのパワー分類は、その後の多くの実証研究で修正されながら用いられている。

また、Emerson(1962)は経営組織論でその後注目を集める依存の概念を明確に提示することで、パワー関係を成立させる基盤について言及した。彼によると、パワーが成立するにあたって、依存と、その形態によってパワーの強さが変わってくることを主張した。彼は、依存の形態において、一方的依存と相互依存の違いを説明している。一方的依存の論理に基づく、パワーの研究は

「言うことを聞かせる人間と言うことを聞く人間」という単純な図式でゼロサムゲーム的な論理構造に帰着してしまう。しかし、相互依存の概念を持ち出すと、どちらかが一方的にパワーがあるということではなく、「ここまでは要求できるが、これ以上は要求できない」という状況から、「今回は要求が通ったが、次は相手の要求を呑まなくてはならない」、というような、より複雑な状況が生じることになる。多くのパワー研究において、「パワーの駆け引きはゼロサムであるか否か」ということについて、重要な論点として議論の俎上に乗せられることが多いが(Pfeffer, 1981; Parsons, 1963)、Emerson は、相互依存の概念を持ち出すことにより、パワーを「強い相手が一方的に言うことを聞かせる」というだけの単純な現象から、「社会科学として研究に耐えうる複雑な事象」であることを理論面で補強していったのである。

その後、70 年代後半から 80 年代にかけて経営学領域でパワー研究が隆盛するが、経営学においてパワーへの関心が向けられるようになったのは、コンフリクト研究が 1 つの道を開いたと考えられる。Pondy(1967)は、システムとしての組織における対立の構造や、その背景となるサブシステムとしての部門間の関係性を分析対象とすべきであることを主張した。

このコンフリクトへの問題意識から組織内のパワー構造の分析という観点まで議論を展開したのが、マーケティング論におけるチャンネル研究である(Etgar, 1978; 1979; 石井, 1983)。彼らは、流通チャンネルにおいて、メーカーと小売り等の組織間関係について実証研究を中心に考察を深めていく。ここでパワー概念が持ち出されるのは、コンフリクトを生起させている要因ないしコンフリクト解決の手段として投入される要因として、考えられていたからである(石井, 1978)。そのため、パワー概念を用いて組織間の関係性を分析してはいるが、基本的な問題意識はコンフリクトと結び付いているため、その議論の範囲は限定的であった。

パワー概念自体に焦点を当てた研究で組織論において注目を集めたのが、戦略的コンティンジェンシー研究(Hickson et al, 1971; Hinnings et al, 1974)である。戦略的コンティンジェンシーの研究者達は、コンティンジェン

シー理論の環境決定論的に偏重した研究志向を批判し、組織の内的な要因による環境適応のメカニズムを解明しようとしていた。そのため、コンフリクトに注目するよりも、むしろ組織の環境適応の説明論理としてパワー概念を用いるのである。彼らは、部門にパワーを生起させる要因について、不確実の処理、業務の代替可能性、業務の中心性、という3つから説明することを試みている。戦略的コンティンジェンシーによる貢献は、組織の環境適応プロセスの論理をパワーという概念を用いることによってより精緻化したことにあるだろう。それに伴って、経営学領域において、パワー概念についての関心を向けさせたことも重要な貢献であろう。戦略的コンティンジェンシーが論じたパワーの議論は、その後多くの研究の基盤になっているからである。ここでいうパワーは、コンフリクトと結びつけられた議論というよりは、環境適応や組織変革を説明する概念として位置づけられている。

しかし、そこでのパワー分析は社会学等での先行研究を十分に反映していたとはいえない上、いくつかの前提において論理的な問題を抱えていた。最も重要なのが、パワーと組織の環境適応を説明する際のパワーの役割についての認識問題である。戦略的コンティンジェンシー研究において彼らは、環境の変化が組織のパワーバランスを変え、それによって組織が変化することによって環境に適応するというプロセスであることを主張した。

この論理は重要な貢献を残しているが、基本的に組織の環境適応ということについて楽観的な論理モデルである、という課題を一方で抱えている。例えば Perrow (1972) は、パワー関係が組織に硬直性をもたらすプロセスについて各々の角度から考察を試みている。Perrow は、権力者が自分達の利益を確保する為にパワーを行使するという可能性について言及しており、そういった状況では組織変革は起こり得ないと主張している。このように、戦略的コンティンジェンシー研究はパワーと組織変革について、ポジティブな関係のみが取り上げられていたため、議論のバランスを損なってしまっていた。

そうした戦略的コンティンジェンシーが抱えていた課題について、それに対応する論理を打ち立てたのが、資源依存 (resource dependence) モデル (Pfeffer & Salancik, 1978) である。彼らの議論は戦略的コンティンジェンシーを基盤に依存関係をより強調することで、パワーがもたらす組織の変化と維持(硬直性でもある)について、組織間関係を中心的な問題意識に据えて論じた。戦略的コンティンジェンシーの議論は、組織の環境適応・組織変革プロセスをパワーによって説明したため、パワーを組織変革の原動力として捉えていたが、Pfeffer & Salancik は組織が環境と基本的に緩やかな結びつきによって成立しており、パワー構造の在り方は組織の変化を促す要因というだけでなく、組織の硬直性の原因ともなるとする点で、戦略的コンティンジェンシーの論者達とは異なっている。

Pfeffer & Salancik は、基本的な関心として組織間関係のパワーについて考察をしていたが、そこで提示されている資源依存のモデルは、Pfeffer(1981)や Kotter(1979)によって、組織内の現象についても説明できることが示されている。

70年代以降の経営組織論におけるパワーへの注目と対応するように、Mintzberg(1983)も、独自の視点からパワーについて考察をしている。Mintzberg は、これまでに観察してきた企業の事例から、パワーの分布によって、組織の状態が変わってくることを指摘した。

このように、多くの著名な組織論研究者が70年代から80年代にかけてパワーの研究に取り組んだが、その後、パワーの研究は目立った進展を見せなくなる。90年代に入ってから研究は、それまでに培われた理論的知識を基盤として、特定の現象を説明する傾向が生じてくるのである。

その代表的な研究の一つが Christensen(1997)の「イノベーションのジレンマ」の問題であろう。また、Christensen は、組織内の形式合理的な評価プロセスがもたらす予算配分等パワーバランスの歪みが組織の破壊的なイノベーションへの対応を鈍らせてしまう、という面について指摘をしている。彼は組織対環境・組織間関係の分析枠組みとしての資源依存概念を組織の内

部プロセスに応用する(Christensen & Bower, 1996)際、資源依存の理論的基盤であった戦略的コンティンジェンシーの研究者達とは違い、組織の硬直性をもたらすメカニズムとして捉えていた。既存の製品への過度な依存によって技術体系の異なる新規製品分野への対応が遅れるというプロセスは、まさに資源依存が組織内の資源配分プロセスに対して硬直性が発生するという論理を説明するものであり、パワーによる環境への不適応の説明は戦略的コンティンジェンシーの議論ではほとんどされていなかったものである。

そうした組織のパワー関係について、理論面で目立った進展が少ない中で、数は少ないものの幾つかの実証研究が行われてきた。

Saunders & Scamell(1982)は、Hickson 他(1971)の研究を追試し、パワー研究の定量化推進を主張した。彼らは、Hickson 他(1971)のモデルを基に大学とオイル・ガス会社を対象に独自の調査を行った。その結果、インタビューにおいて普及性の関係性が追認され、質問紙票に基づく定量調査によって、普及性、緊急性、業務代替不可能性のパワーが認められたとしている。

Finkelstein(1997)も、資源依存に基づく実証研究を行っている。彼は、過去に行われた Pfeffer の調査を追試し、資源依存の概念についてどの程度説明できるかについて調査した。結果的に、総論として資源依存の概念は有効ではあるが、依存の多様な側面についての理解が必要であり、条件によって常に M&A 等の行動を説明できるモデルではないことを指摘している。

#### 4. 情報の捉え方と問題点

これまでの組織論において、パワーの問題は重要な研究対象の1つであったが、その中で「情報」という概念の扱われ方について、情報は他者よりも優位に立つための道具(パワー資源)の1つ、という位置づけであった。

Pfeffer(1981)によると、重要性和希少性に依拠して、情報を有するものは他社をコントロールする可能性が高まることを指摘している。また、石井(1983)は、情報と情報処

理能力という観点から、情報とその処理能力を有することがパワーの資源となることを主張している。

このように、パワー研究において情報とは、パワー行使のための資源である(Pfeffer, 1981; 石井, 1983; 沼上他, 2007)。この資源を有している個人や集団は、情報を持たないが情報に依存する他者に対してパワーを有することになる。その情報が持つ重要性が高ければ高いほど、そのパワーは強力なものとなる。そのため、情報という観点からパワーを有するには、特別なチャンネルから希少で有益な情報を獲得することが重要になってくるのである(Pfeffer, 1981)。情報がパワーの源泉になりうることは、石井(1983)が行った定量調査によっても明らかにされている。

ここでいう資源としての情報は、所有する主体にとって、パワーを形成するために必要なある種の道具であり、情報は行為者にとって一種の道具に過ぎない、ということになる。しかし、この捉え方は情報の重要な側面を見落としている、とも考えられるだろう。

情報を単に行為者の道具と見なす、という捉え方の一番の問題は、行為者もまた情報によって意図や利害を構成している、という側面が捨象されてしまうことである。組織は、インプットとしての情報を処理・認識することで行為を生成する(Daft & Weick, 1984)、という側面がしばしば指摘されている。そのため、行為主体である組織は、一定程度の影響をインプットである情報から影響を受けているのである。

しかし、主要なパワー研究における情報とは、誰かに所有される側面にのみ基づくものであり、情報を持つ行為者を常に想定しなければならない。そのため、行為者が思考する材料としての情報が、常に誰かの意図や利害によってもたらされたものであるかのように描かれることになる。しかし、先行研究や幾つかの事例を見る限り、時として情報は誰の意図とも反する形で作用することがあり、いずれかの行為者が必ずしも管理できるものでもない。これらの点を鑑みると、パワー研究における情報の位置づけについて、再考が必要となるように思われる。これまで議論の射程に収めてきた情報を持つ人としての主体(個人・集団)の影響力という観点のみならず、情

報それ自体の影響力を分析枠組みに収めることが重要であるだろう。

## 5. パワーのミクロ的分析への依存から、マクロ的分析との両立へ

ここまで議論したように、これまでの組織論における主要なパワー研究では、基本的に情報はそれを所有する個人がいて初めてパワーの分析俎上に乗せられるようになる。そのため、所有物としての情報以外の側面は捨象されることとなる。組織行動論的パワー研究が実質的に影響力の研究である(French & Raven, 1959 1 ; Mintzberg, 1983)にも関わらず、情報それ自体が持つ影響力の問題についてはあまり議論されていない。

その端的な例は、風評や噂に関する問題であろう。しばしば、組織は風評や噂という情報それ自体に振り回されて行動することがある。この時、組織で流布された情報は必ずしも特定の利害集団が管理するものではなく、意図せざる結果として情報が流布されていることもあるだろう。

これまでのパワー研究の考え方では、影響力を行使する主体は意図や利害を有する個人や集団であるため、「情報に人が縛られ踊らされている状況」について、十分に説明することができなかつた。既存のパワー研究では、基本的にパワー関係を行使する側・される側の二項関係において相互依存の程度によって行使可能な影響力が想定されおり(Pfeffer & Salancik, 1978)、更には相手にそうした行動を起こそうとする人間の存在、というものを仮定している。こうした分析は、ミクロ次元での分析スタイルとして捉えることができるだろう。こうした分析スタイルは、基本的に行為者の意図と利害に基づいて、関係性とパワーについて分析する。従来、パワー研究は行為者の意図に基づく分析が基本的であった(山岡, 2004a; 2004b)。

しかし、既に示したコンフリクト研究としてのパワー研究の一部(Foucault, 1973)や社会学者(Parsons, 1963)の議論によると、個人レベルの意図や利害に基づく研究だけでなく、情報や制度等、非人的要因に縛られる、

もしくは踊らされているような状況を仮定することができ。従来の現象分析においては、個人やマスメディアが情報を媒介しているという意味で、これまでのパワー研究のような二項関係で捉えていくことは可能であろう。しかし、そうした状況において、現象の一面としては、情報に踊らされて単に媒介しているに過ぎない個人やメディアの意図や利害に基づく現象の説明がどの程度有効であるか、ということについて考える必要があるだろう。人々はしばしば、自らに不利益な情報を意図せず流布してしまうことがあるからである。

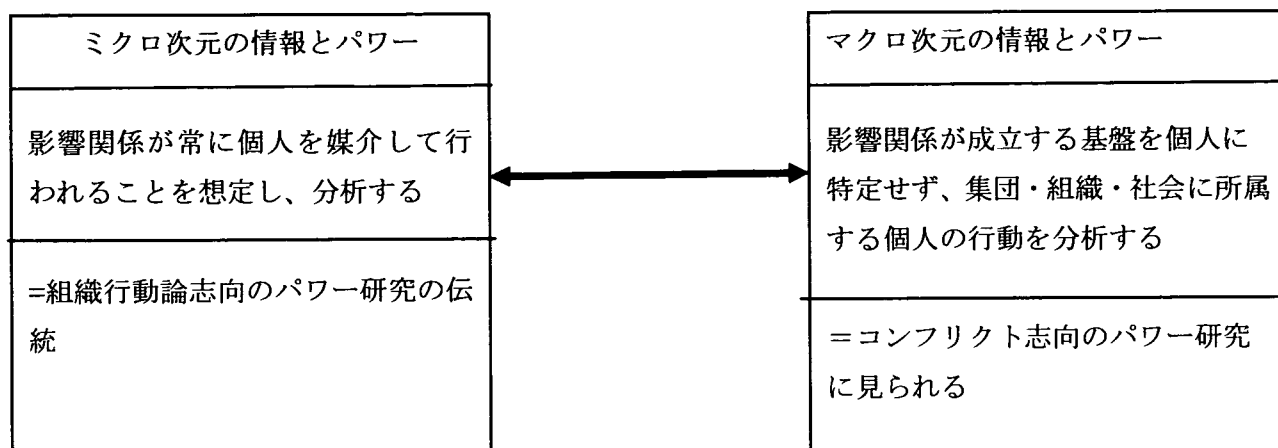
例えば、かつて自動車業界において、「400万台クラブ」という言葉があり、自動車業界の経営に影響を与えていた(『D&M』2003年12月号)。つまり、「自動車業界の将来は規模が大きくなければ競争に勝てない」という情報が流布していたのである。

そのため、生産台数が400万台に満たないホンダは、しばしば規模が小さいため、その先行きについて悲観的な見方をされることもあった(『日経ビジネス』1999年8月23日号)。この情報は、後に欧米自動車メーカーによる大型M&A戦略を引き起こすこととなる。代表的な事例は、ダイムラー社とクライスラー社の合併であろう。両者は、ダイムラー社がクライスラー社を実質的には吸収するという形で統合した。当時の考え方からすれば、ダイムラー社の合併は、規模の拡大という観点からは重要な意志決定であったのである。しかし、事の顛末としては、この大型M&Aは上手くいかず、規模が拡大する一方で、業績は悪化することとなってしまった<sup>2</sup>。一方で、規模が重要であると叫ばれる中で大型M&Aの波に乗らなかったホンダは成長を続けたのである(『D&M』2003年12月号)。

従来のパワー研究におけるミクロ的な分析スタイルに基づくとは、「誰の」意図によるものだったのか、ということである。欧米自動車メーカーのM&A戦略も「誰か」がそう仕掛け、欧米自動車メーカーを動かしたということになる。この場合、情報を流布したメディアやアナリスト達がどのような意図に基づいていたかという分析をすることになる。

しかし、一方で、マクロ次元の分析スタイルに基づいて

図 1



考えると、この事例は誤った情報を流したメディアも株価が下がったアナリストも、実際に M&A を進めた企業も、各々が情報に囚われて意図せぬ行動へ導かれたという側面も見えてくる(『D & M』2003年12月号)。

議論を整理すると(図 1)、これまでのパワー研究の分析視角では、こうした現象について、情報を流した個人・集団・メディアと情報の受け手という図式で説明が行われることになる。事例によっては、厳密で詳細な調査の末に「複雑で巧妙に埋め込まれた誰かの意図」を見出すこともできるかもしれない。しかし、マクロ的な説明をするならば、こうした企業行動は、一時的な流行等、一人歩きした情報として特定の利害関係者の意図を離れた形で影響を受けている可能性も一方で考えられるだろう。しばしば情報は特定の利害集団の意図だけでは説明できない程に影響力を及ぼす事があるという可能性は、分析視角としてしばしば必要であるように思われる。

## 6. まとめと展望

これまでの論じてきたように、情報は、単に送り手と受け手という構造で捉えることはできず、情報それ自体が影響力を持ち、組織の在り方に対して影響を及ぼす、という視点が欠けている。こうした側面を分析対象として捉えることで、パワーの問題についてより深い洞察が得られることであろう。

この情報の捉え方に対する問題は単に情報の問題に

留まらず、(組織行動論的な)パワー研究が分析対象として人の問題に焦点を当てすぎている、という問題を透かしているようにも思われる。組織行動論的パワー研究は、傾向として「人が人を動かす」ということが問題意識として非常に強い。その後の主要な研究においても、パワー研究における、関係性とは、人と人との関係であった。

しかし、Parsons(1963)のような社会システムの研究者は、この問題に焦点を当てており、システムのパワーを分析対象に収めることで、人の関係性としてのパワー研究よりも広い分析視角を持っている。組織論においても、同様に非人的なパワーの考察についてより理解を深めていくことが必要であろう。また、Christensen(1997)の議論も、業績の評価システムがもたらす影響力について指摘しており、純粋なパワー研究や、パワー研究をベースにした研究の中には、例外的に行為者の直接的な意図と利害だけでなく、社会的な構成物であるが直接に個人の利害を反映しないという意味での非人的な要因にも注意を払っている。

こうした論点については、2つの方向性で研究を進めていくことが有益であるように思われる。

1つの方向性は、情報や制度といった物的な要素についても人格を持つ存在と同様に実体的な依存関係を軸にパワー構造を分析対象とすることであろう。こうした考え方は、アクター・ネットワーク・セオリー(以下 ANT)に見られる(Latour, 1999; 小坂, 2005)。ANTの議論では、行為者としての人と物を必ずしも区別しない意味で、と

もにアクターと見なす、という立場を採る。この考え方は、これまでの人としての行為者像に焦点を当てることによって議論を限定してきたパワー研究においては参考とすべき考え方であろう。

もう1つの方向性として、情報自体の効力を考えるに当たって、実態構造的な関係のみならずシンボリックなパワーの側面についても研究の焦点を拡大することであろう。シンボリックなパワー研究とは、ディスコース(discourse)やストーリー・テリング(story telling)、語り(narrative)といった、資本関係や契約関係といったようなものよりも実態性が低いとされるようなシンボリックな概念に焦点を当てた研究である。

こうした研究は、当初、Foucault(1973)に代表されるような、潜在的なコンフリクトに関心を抱くパワー研究に多く見られていた。しかし、資源依存以降のパワー研究の理論的な停滞を経て、組織行動論的パワー研究においても少しずつシンボリックな側面に焦点を当てた研究が現れてきている(Suddaby & Greenwood, 2005; Vaara et al, 2004)。こうした研究の萌芽は、影響力が生まれる基盤が、資本関係や契約関係といった実態性の強い要因だけで生じている訳ではない、という問題意識からである。そのため、ある物事が「正当である」という社会的合意が生成されるプロセス等に関心が向かうようになっていったのである。

資源依存までのパワー研究は、基本的な着眼点として、資本関係などの実態構造や、主体の認識に基づく依存関係を分析することが主たる関心であった。そして、資源依存によって生起するパワーによって影響力が行使される場合、行使する主体が常に想定され、行使する主体には意図や利害というものも同時に付与されていた。しかし、ディスコースや語りの研究は、当事者間で、物事が理解されているのか、ということの問題にしている。そのため、正当性パワーにおける文化的価値のような「語られることで初めて意味を持つてくるパワー」が分析可能になるのである。行為は繰り返されることによって、習慣化され、構造となる(Berger & Luckmann, 1966; Giddens, 1984)。ある物事について語るという行為を繰り返すことによって正当性の基準という正当性パワーの基

盤が構造として再生産される。そして、その再生産された構造が語る主体に対しても正当性パワーを通じて影響を及ぼすことになるのである。更に、こうしたパワーの再生産プロセスは、必ずしも誰かの明確な意図に基づくものとは限らないため、既存のパワー研究のように、既にある正当性を用いて影響力を行使しようとする個人・集団の論理だけでなく、語られる情報の内容そのものが有するパワーについても、拡張した議論が可能になるのである。

#### 参考文献

- ・Berger, Peter L. and Thomas Luckmann (1966) *The Social Construction of Reality*, Doubleday & Company : NY. ; 山口節郎訳(1977=2003)『現実の社会的構成 知識社会学論考』, 新曜社.
- ・Daft, R. L. and K. Weick (1984) "Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems," *Academy of Management Review*, vol.9, no.2, pp.284-295.
- ・Dahl, R. (1957) "The Concept of Power," *Behavioral Science*, vol.2, pp.201-215.
- ・Christensen, Clayton M.(1997) *The Innovator's Dilemma*, Harvard Business School Press; 玉田俊平太監修・伊豆原弓訳(2001)『イノベーションのジレンマ』, 翔泳社.
- ・Christensen, Clayton M. and Joseph. L. Bower(1996) "Customer Power, Strategic Investment, and the Failure of the Leading Firms", *Strategic Management Journal*, vol.17, no.3, pp.197-218.
- ・Emerson, R. (1962) "Power-Dependence Relationships", *American Sociological Review*, vol.27, pp.31-41.
- ・Etgar, Michel. (1978) "Differences in the Use of Manufacturer Power in Conventional and Contractual Channels," *Journal of Retailing*, vol.54, no.4, pp.49-62.
- ・Etgar, Michel. (1979) "Sources and Types of Intrachannel Conflict," *Journal of Retailing*, vol.55, no.1, pp.61-78.



- ・Finkelstein, S. (1992) "Power in Top Management Teams: Dimensions, Measurement, and Validation", *The Academy of Management Journal*, Vol...35, No...3, pp.505-538.
- ・Finkelstein, Sydney. (1997) "Interindustry Merger Patterns and Resource Dependence: A Replication and Extension of Pfeffer (1972)," *Strategic Management Journal*, vol.18, pp.787-810.
- ・Foucault, Michel. (1973) *The Order of Things: An Archaeology of the Human Sciences*, Vintage Books:NY.
- ・French, J. and B. Raven, (1959) "The Bases of Social Power," Cartwright, D. edited, *Studies in Social Power*, University of Michigan, pp.150-167.
- ・Giddens, A. (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Polity Pr.
- ・Hickson, D. and C. Hinings, and R. Schneck, and J. Pennings, (1971) "A Strategic Contingencies' Theory of Intraorganizational Power", *Administrative Science Quarterly*, vol.16, no.2, pp216-229.
- ・Hinings, C. and D. Hickson, and R. Pennings, (1974) "Structural Conditions of Intraorganizational Power," *Administrative Science Quarterly*, vol.19, no.1, pp.22-44.
- ・Kotter, J. (1979) *Power In Management How to Understand, Acquire, and Use it*, AMACOM, 1979 ; 谷光太郎・加護野忠男訳 (1981) 『パワー・イン・マネジメント』, 白桃書房.
- ・Mintzberg H. (1983) *Power in and around Organizations*, Prentice-Hall.
- ・Latour, B. (1999) "On Recalling ANT," in Law, J. et al (edited) *Actor Network Theory and After*, Blackwell Publishers.
- ・Parsons, Talcott. (1963) "On the Concept of Political Power," *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol.107, no.3.
- ・Perrow, Charles. (1972) *Complex Organizations: a Critical Essay*, Scott Foresman Company.: 佐藤慶之訳 (1978) 『現代組織論批判』, 早稲田大学出版部.
- ・Pfeffer, J. (1981) *Power in organizations*, Pitman Publishing.
- ・Pfeffer, J. and G. Salancik, (1978) *The External Control of Organizations A Resource Dependence Perspective*, Stanford University Press.
- ・Pondy, Louis. P. (1967) "Organizational Conflict: Concepts and Models," *Administrative Science Quarterly*, vol.12, no.2, pp.296-320.
- ・Scott, John. (1994) *Power: Critical Concept*, vol.1, Routledge.
- ・Suddaby, R. and R. Greenwood (2005) "Rhetorical Strategies of Legitimacy", *Administrative Science Quarterly*, vol..50, pp.35-67.
- ・Vaara, E. and B. Kleymann, and H. Seristo (2004) "Strategies as Discursive Constructions: The Case of Airline Alliances," *Journal of Management Studies*, vol.41, no.1, pp.22-35
- ・石井淳蔵(1983)『流通におけるパワーと対立』, 千倉書房.
- ・小坂武(2005)「組織における情報開発と創発」, システム/制御/情報, vol.49, no.12, pp.475-481.
- ・沼上幹・軽部大・加藤俊彦・田中一弘・島本実(2007)『組織の<重さ>』, 日本経済新聞社.
- ・山岡徹 (2004a) 「組織におけるパワーのダイナミズム(上)」, 横浜経営研究, 第24巻, 第4号, pp.119-130.
- ・山岡徹 (2004b) 「組織におけるパワーのダイナミズム(下)」, 横浜経営研究, 第25巻, 第1号, pp.11-23.
- ・『D&M』2003年12月号 pp.60-63.
- ・『日経ビジネス』(1999)8月23日号 pp.24-27.

<sup>1</sup> パワーを影響力の基盤として定義しており、影響力はパワーから生起する、としている(French & Raven, 1959)。

<sup>2</sup> ダイムラーとクライスラーの合併は、2007年に解消された。