

十字路

「金融人類学への誘い」(水声社)という本は、ある国内証券の裁定取引チームの1990年代を参与観察の方法で描いている。海外の理論や手法を学習し、精緻化することに没頭する当時の日本の姿は、一定年齢以上の人にはなじみ深いものだ。

チームは徐々にこのやり方に疑念を抱き始め、やがて蹉跌(さてつ)を味わう。精緻化に情熱を傾けたのは2つの理由による。金銭的動機の欠如、周囲との関係だ。

当時の人事体系では業績連動給などほばないから、優秀

かのように

な者ほど知的満足に動機を求める。周囲の理解を得るためには、裁定取引は投機と異なり理論的だというイメージに寄り添う必要もある。こうして目的(利益)以外の仮構が幾重にも生じ、森鷗外の言葉を借りるなら、「かのように」振る舞うことになる。

仕事柄、長らく海外のヘッジファンドなどを調査していると感じるのは、ないものをあつちにする「かのように」見るニヒリズム(虚無主義)がみじんもないことだ。金銭的動機の強さはもちろんだが、機会とリスクに向き合い、必要な資源をそろえる率直さは文化の領域に属するものだ。

投資運用は60対40で勝てば御の字と見定め、ダメなら次。

見切りの良さ、立ち直りの早さが美徳になる。

その究極の形がプラットフォーム型ヘッジファンドだろう。数多くの小チームを集めて資金を与える。5%の損失で即退場というところもあるが、運用に専念できる環境を整え、利益配分も大きくする。プロスポーツのように精神分析家を置くところもある。

これは極端な例だとしても、その実用主義に学ぶところは多い。投資は計測が比較的容易な分野だから、正しく行えば無いものが見えることはない。それでも見えることを、精神分析に行くことを勧める。

(タスク・アドバイザーズ

社長 眞保 二朗)