

日本橋モラロジー事務所 概論研究会（1）

倫理道德

倫理道徳とは

- 倫理
 - 道徳規範を構成する内容や原理原則を示す
- 道徳
 - 倫理の内容や原理に基づいて、その実行する意識や態度を示す
- モラロジーとは
 - 普通道徳
 - 最高道徳
 - 上記の道徳の原理・内容・実行の方法を比較検討し、その効果を学問的に明らかにする

概論研究会として

- **道德**
 - 倫理道德との区別はやめ、単なる道德に焦点をあてて行く予定
- **普通道德と最高道德**
 - 2つの道德との比較はやめ、広義の道德として研究していく予定
 - 最高道德は個々に研究／深化／発展させていただきます
- 一般社会における、道德実行の現実味を研究してきたい

道徳の役割

- 個人生活での役割
 - 個人が、安心して健やかに毎日を過ごすための要素
→生き甲斐、夢の実現、実力向上、健康保持
 - マナー／礼儀／立ち居振る舞い
→社会への信頼醸成、社会生活を行うためのパスポート
- 社会生活での役割
 - 社会サービスの受益者として、積極的に社会生活を実践
 - 社会の発展のために、自発的に働きかけ
→納税／社会保険負担／教育／勤労

道徳の本質と「正」

- 「正」「悪」と道徳
 - 「正」「悪」は普遍的なものか？
- 「正」の最大価値は生命とその存続
 - 自己防衛本能に「正」「悪」が存在するか？
- 「正」を実現する3つの段階
 - 「正」の継承
 - 「正」をどこから受け継ぐか？
 - 「正」の発展
 - 「正」をどのように発展させていくのか？何の為に？
 - 「正」の譲渡
 - 「正」をどのように次世代に受け渡しをするか？
- 概論では「正」ではなく「善」とのべているが・・・

会社生活における「正」その1

- ある大企業での年度末の朝礼の幹部から言葉
 - 「無茶はするな！」
 - 「無理をしろ！」
- ある日、大企業の取引先の購買部長の訪問を受ける
 - なぜ？来社するの？
 - いま何時？「夕方の4時です」、「どうする？」
- 電通のプロジェクトチームのトップのアポイントメントを受ける
 - 「今週の金曜日の3時半から打合せいいですか？」「なんで？」

会社生活における「正」その2

- ある、ベンチャー企業の営業部長を仰せつかる
 - 企業初の大形案件が進行中、システム開発案件
 - 社内の開発部隊の見積もりと、顧客への提示金額が会わず
 - 機能を見直す&開発期間の短縮、内容の分離提案等議論百出
 - ある日、上司の社長が担当営業と顧客社長へ訪問、商談成立
 - 営業部長の知らないところで、案件成就→次の営業会議で叱責される
 - むちゃくちゃ腹立たしい・・・

会社生活における「正」その2、の後日談

- ある、ベンチャー企業の営業部長を仰せつかる
 - 企業初の大形案件が進行中、システム開発案件
 - 社内の開発部隊の見積もりと、顧客への提示金額が会わず
 - 機能を見直す&開発期間の短縮、内容の分離提案等議論百出
 - ある日、上司の社長が担当営業と顧客社長へ訪問、商談成立
 - 営業部長の知らないところで、案件成就→次の営業会議で叱責される
 - むちゃくちゃ腹立たしい・・・
- 再度社内で、コスト計算をするも、赤字受注
- 社長室に呼ばれ・・・

会社生活における「正」その2、の後日談

- ある、ベンチャー企業の営業部長を仰せつかる
 - 企業初の大形案件が進行中、システム開発案件
 - 社内の開発部隊の見積もりと、顧客への提示金額が会わず
 - 機能を見直す&開発期間の短縮、内容の分離提案等議論百出
 - ある日、上司の社長が担当営業と顧客社長へ訪問、商談成立
 - 営業部長の知らないところで、案件成就→次の営業会議で叱責される
 - むちゃくちゃ腹立たしい・・・
- 再度社内で、コスト計算をするも、赤字受注
- 社長室に呼ばれ・・・
 - 「中山!」、先方の社長に会ってくれ。この案件「断ってくれ」って!!!!

会社生活における「正」その2、の後日談

- ある、ベンチャー企業の営業部長を仰せつかる
 - 企業初の大形案件が進行中、システム開発案件
 - 社内の開発部隊の見積もりと、顧客への提示金額が会わず
 - 機能を見直す&開発期間の短縮、内容の分離提案等議論百出
 - ある日、上司の社長が担当営業と顧客社長へ訪問、商談成立
 - 営業部長の知らないところで、案件成就→次の営業会議で叱責される
 - むちゃくちゃ腹立たしい・・・
- 再度社内で、コスト計算をするも、赤字受注
- 社長室に呼ばれ・・・
 - 「中山!」、先方の社長に会ってくれ。この案件「断ってくれ」って!!!!

即座に断りました。

会社生活における「正」その2、の後日談

- ある、ベンチャー企業の営業部長を仰せつかる
 - 企業初の大形案件が進行中、システム開発案件
 - 社内の開発部隊の見積もりと、顧客への提示金額が会わず
 - 機能を見直す&開発期間の短縮、内容の分離提案等議論百出
 - ある日、上司の社長が担当営業と顧客社長へ訪問、商談成立
 - 営業部長の知らないところで、案件成就→次の営業会議で叱責される
 - むちゃくちゃ腹立たしい・・・
- 再度社内で、コスト計算をするも、赤字受注
- 社長室に呼ばれ・・・
 - 「中山!」、先方の社長に会ってくれ。この案件「断ってくれ」って!!!!

即座に断りました。

大阪に左遷されました