

社会人としてのモラル・倫理を考える研修

■ねらい

仕事において求められる「モラル」のある行動とは、決められた「ルール」に従うことや、行儀作法としての「マナー」を守ることとは少し意味合いが異なります。ルールのように明文化されておらず、マナーのように決まった振る舞いがあるわけでもない中で、自分の中に「あるべき姿」を持ち、確固とした判断軸に従って行動することが、「モラル」のある社会人としての行動につながります。

本プログラムは、社会人としてのモラルに従った行動とはどのようなものかを、受講者同士の討議を通して理解していただくことを目的とした、ワークショップ主体の研修です

■テーマ概要

対象：新人・若手（新社会人の方、社会人歴の浅い方、異業種から転職して来た方）

時間：半日

人数：20名

■カリキュラム一例

内 容

1. 「モラル」とは何か

【ワーク】モラルのある行動と聞いてどのようなことを思い浮かべるか？

また、モラルの欠如した行動と聞いて、どのようなことを思い浮かべるか？

(1) モラルとは～「ルール」「マナー」との違い

①「ルール」とは ②「マナー」とは ③「モラル」とは

(2) 賢人たちはなぜ「モラル」を重視するのか

①世界一の投資家ウォーレン・バフェットが重視した「高潔さ」

②マネジメントの父ピーター・ドラッカーがこだわった「真摯さ」

2. ケーススタディ 1 ～「わからなければ大丈夫っすよね？」

【ワーク】営業職であるあなたは、自社から発売された新商品を、自分が担当するお客様には定価で販売してきた。そこへ、新規のお客さまからの問い合わせを受けて向かった商談の席で、

「定価の10%引きで入れてくれるなら今ここで即決するよ」と言われた時にどう判断するか？

(1) 「情報法非対称性」をどう捉えるか

①あらゆるビジネスが「情報の非対称性」のもとで行われている

②公平に適用される不利益は受け入れられる？ ③公平性を損なってまで利益を優先することの「品のなさ」

(2) 「短期的な損得」か「長期的な信頼関係」か

①目先の数字を追うことにばかり終始してしまう ②相手にとって不相応なものを売りつけてしまう

③「どうせ1回限りの付き合いだから」と割り切ってしまう ④モラルは「長期的な信頼関係」に不可欠なもの

3. ケーススタディ 2 ～「誰にも迷惑はかけてませんけど？」

【ワーク】あなたの会社では、出張に際して正規運賃でのチケットを自分で手配し、後精算するルールになっている。

ある先輩と一緒に出張に行った際に、その先輩が格安ショップで買ったチケットを使っているのに気づいた。

どうやら、正規のチケットは払い戻した上で、格安チケットを買い直し、差額を自分のものになっているらしい。

(1) 不正のトライアングル～「動機」「機会」「正当化」

①職場は様々な「プチ不正」の誘惑であふれている ②不正は「動機」「機会」「正当化」の3つでできている

③「機会」の排除で不正を防ぐのには限界がある ④「動機」も「正当化」も最終的には「心の弱さ」に行き着く

(2) 「みっともない」という意識を持つために

①「人に知られても恥ずかしくないことか」という視点 ②客観的視点を養ううえで欠かせない「メタ認知能力」

4. 職場でのモラル欠如を助長しないために

(1) 利益拡大は「ルール」や「モラル」をクリアすることが大前提

(2) 新鮮な目で「慣例」を疑う (3) 迷った時に立ち返るのは「企業理念」「パーパス」

【ワーク】あらためて自社の「企業理念」「パーパス」を自分の言葉で表現する

5. まとめ

【ワーク】今後会社で働くうえで、意識していくことを具体的に考える