

〔研究ノート〕

経営倫理学と社会観

——A. エツィオーニの近著 “The Moral Dimension” から——

西 岡 健 夫

はじめに

近年、アメリカを中心に経営倫理学が盛んになっている。経営倫理学が応えようとする領域は広く、従業員の雇用・待遇の適格性や商取引の公正性から環境への配慮まで幅広い領域が含まれる。⁽¹⁾ 私は、資源環境問題、南北問題をはじめ地球的危機が叫ばれ、産業社会が曲がり角を迎えている中で、企業はそれにいかに対処し、いかに経営していくべきか、いかに新しいモラリティ（規範、ルール、行動様式）を形成していくか（バーナードの「道徳の創造」）が現代の大問題であり、それに応えるものの一つとして経営倫理学があると考えている。

経営倫理学を考える時、前提として次の二点を明らかにしておかねばならない。⁽²⁾

①人間および社会をどのように捉えるか。

②経営倫理と一般倫理とはどこが異なるか。本稿は、①の点（社会観）につき、エツィオーニの The Moral Dimension (Toward A New Economics) を参考にして考察することを主眼とする。この書には、バーナード道徳論との類似点が多く、共感し、わが意を得たりと感じたところが実に多かった。その紹介は後で詳しく行なうこととし、先に②について一言

だけ触れておく。企業は経済行為を組織的に行なう。そのため、特に経済行為と組織的行為に着目して倫理を検討する点に、経営倫理が一般倫理と異なる所がある。経済行為は、他の社会的行為（家族、友人、近隣などとの相互作用、公的關係）と比べると、非個人的・手段的・画一的かつ営利的という点に特色が見られ、そこでは取引の公正性、製品の安全性、広告の妥当性などが倫理問題として浮び上がる。一方、組織的行為は、単独行為とは異なり、目的達成のために行なわれる組織的協働であるから、そこでは、組織と個人との関係や、組織拡大に伴うパワー蓄積などに特別の配慮が必要となる。

さて、本題の①（社会観）に戻ろう。人間と社会をいかなるものと理解するか、即ち、人間観・社会観は、経営倫理学の出発点として非常に重要である。仮に、人間は利己心だけしか持たず（利他心は持たず）、自己の快樂のみを合理的に追求する動物であり、かつ、そのような人間を放任しても、社会全体は見えざる手に導かれて最善の状態均衡する、と把えれば、倫理学の出る幕は無くなる。しかし、人間および人間社会は、そのように単純なものではない。人間は、利己心と利他心を併せ持つ両義的な存在であり、社会も、自然に調和するような単純なものではなく、権力関係や組織的パワーが交錯する複雑な相互作用の場である。ここに倫理が登場する。倫理は人間社会においていかなる位置を占め、いかなる機能を果し、どこでどのように形成・変革されるのだろうか。

エツィオーニは、The Moral Dimension においてそれに答えようとする。即ち、上のような人間—社会観を詳しく展開し（同書 Part I, II）、続いて morality（ethics より広い概念で、行動文化の内、道徳性・規範性の強いもの。C. バーナードの言う morality と同じ）に対するコレクティヴィティー（集合体）・パワー（権力）の影響を検討する（同書 Part III）。以下、The Moral Dimension の要点を紹介しつつ、経営倫理と社会観につき考えてみよう。

行動目的の決定と義務論

エツィオーニは、人間—社会観として、新古典派パラダイムに異議を唱え、義務論的 I & We パラダイムを提示する。前者が功利主義、合理主義、個人主義の結合体である（新古典派パラダイムは新古典派経済学に起源を持つが、社会科学の他の領域にも浸透している [pp. 1-2]）のに対し、後者の I & We パラダイムは、人間の行動は功利的のみならず義務的にもなされ、手段の選択は合理的にも規範的・情緒的にもなされ、意思決定においては個人よりもコレクティヴィティやパワーの働きが決定的だと見る。これからわかるように、I & We パラダイムは、新古典派パラダイムを全く否定するのではなく、新古典派をも包含するソシオエコノミクスの一般理論である（I&We は M. ブーバーの「我と汝」から来ている [p. 8]³⁾）。

人間の行動から考察を始める [Part I]。新古典派は、人間の行動目的は快楽・効用の最大化であり、それによって人間行動はすべて説明できると言う。それに対し、エツィオーニは、人間は快楽と義務のかつ藤を抱えた存在であり、人間行動は快楽効用と義務道德の二者から説明される（義務に基づく行動は効用に還元できない）と主張し、又、一旦義務感が形成されるとそれが優先するようになる [p. 12, p. 100]、と言う。

新古典派の効用概念には三つの変種がある [p. 23]。

- ①自分自身だけの快楽を指す、元来の狭い概念。ベンタムをはじめとする初期の功利主義哲学者によりつくり出された。
- ②後年提示された拡張概念。自己の快楽だけでなく利他的行為から得られる満足も含む。相互依存的効用 (interdependent utility) と呼ばれることもある。
- ③具体的内容を持たない、単なる共通単位 (common denominator) としての効用概念。それにより全ての対象が表示されランク付けされるとともに、数学的操作が可能となる。

以上の効用概念はいずれも欠陥を持つ。まず①について、功利主義者の多くは、快樂は本来善であり、苦痛は悪だと考える。神はその創造物たる人間の幸福を最大化しようと意図されているはずだとの想定が背後にある [p. 25]。しかし、快樂を生む行為の中には非道德的なものが無数にあるという事実を考慮すると、快樂すべてが善とは言えない。価値の源泉には、少なくとも二つ（快樂と義務）あると考えられる [pp. 24～25]。

次に②について、功利主義者は、甲の利他的行為により乙が得る快樂は甲の効用の一部になると言う。しかし、それは内容論上も方法論上もおかしい。内容論上は、純粹の利他的行為（例えば自己犠牲）は法悦のような快感を伴うことはありえても、それは二次的なものに過ぎず、直接的には苦痛さえ伴う（そうでなければマゾヒズムになってしまう [p. 26]）。また、快樂は飽和する（限界効用でい減法則）が、義務は神による永遠の絶対的命令であり、そこに飽和はない。⁴⁾さらに、義務による行為には、無関心圏（バーナードの用語の転用。社会的に決まったこととして一々考えないで受け容れること）からのものや [p. 101]、人間としての義務感・平衡感（それをしなければ、あるいは、それをしては悪いという感じ）からのものがあり、それらは快樂と直接には結びつかない。

さらにまた、同じ行動をするにも、利己心による時と利他心による時とを比べると、行動内容に差が出る。また、利他行為はなるほど満足を与えるが、満足を得ることだけが目的ならば、利他行為のような迂遠で非効率的なことはしなくともよいはずである。一方、新古典派には、各人が利己的に行動すれば見えざる手により社会は最適に調和するという想定があるが、各人が利他行為により他者が受ける効用を自己の効用だと認識すれば、自己と他者の区別が失われて、自由放任理論は崩れてしまう [p. 29]。

方法論上は、利他行為までも利己的満足のためだとすれば、何が倫理的行為であり、何が倫理的として賞讃されるのか識別できなくなる。即ち、あらゆるものを効用という概念に含めてしまうと、トートロジーに陥り、

概念は説明力を失なう〔p. 27〕。概念は、現実を分節化し差異化してこそ、現実を記述し説明することができるからである〔pp. 26～29〕。

最後に③について、新古典派は、快樂とか消費とかの内容を持たない抽象的実体としての効用概念を用いることがある。それは、すべての他の価値が変換され（価値尺度としての貨幣のごとく）、ランク付けが行われ、数学的定式化がなされるような共通のデノミネーターである。しかし、数学と異なり、社会科学では内容の無い概念は無意味である。なぜなら、共通単位で表わされる（例えば、パン1個は3 utils、ポークチョップ1きれは9 utilsという風に）としても、どの側面（例えば、カロリー、ビタミン、ミネラル、蛋白質、炭水化物など）について評価されるのかという内容が問題となるからである〔pp. 29～30〕。

以上、新古典派のように、人間行動を利己的な快樂追求だけにより説明するのは誤りであり、快樂・効用と道德・義務の二つにより二元的に説明すべきだと、エツィオーニは言う。ここで義務というのは、義務論（deontology）による義務を指す。義務論は、行為の倫理的正しさは、行為の結果や目的によって判断されるのではなく、行為の意図、義務として課された行為の遂行そのものによって判断されるという。また功利主義の説くようには結果は予測しうるものではないから、行為の結果でなく行為それ自体を問題とし、かつ、他者を何らかの目的（結果）のための手段とするのではなく、他者自体を目的とせよ、と説く。さらに、功利主義は、同じ結果を生む二つの行為に倫理上の差を認めない〔p. 13, p. 44〕が、義務論はそれに疑義をさしはさむ〔pp. 12～13〕。

次に、道德についてだが、原語は morality で、デュルケムの言うように、文化に埋め込まれた、社会により提供される規則と価値のシステムだと言える〔p. 7〕。このようなエツィオーニによる morality の捉え方は範囲が広く、ほぼ行動文化を指すと見てよい（バーナードの morality も同様で

ある)。道徳行為 (moral act) の満たすべき基準としては、普遍性、対称性、絶対命令性、自己目的性の四つ挙げられる [pp. 41 ~ 42]。普遍性は自己が望むことは他人にもしなければならないこと、また対称性は、自己がなすことは他人により自己に向ってなされてもよいようなものでなければならないことを意味する。

次に、絶対命令性 (imperative) とは利益とか快楽とかが得られるからではなく、義務としてしなければならないからするということを指す。デュルケムは、人は一定の生活領域を聖なる (sacred) 領域として扱うと言う。そこでの聖は、必ずしも宗教を意味するわけではなく、手段的合理性・費用便益分析などを考慮せぬという意味においてである [p. 42]。これは自己目的性に通じる。即ち行為自体が目的なのであり (あるいはある行為をなすこと自体が命令されており)、何らかの手段にされるのではないということを目指している。

例えば、結婚を象徴するものとしては結婚指輪が用いられることが文化的に決まっており、たとえ他の宝石類の方が投資価値があっても、それに替えられることはない。そこでは、人はある規範にコミットしているのであり、その時には何らの打算も入らない。例証を続けると、えん罪を着せられた人のためには、たとえ裁判に敗れても、証言に立つし、また、血縁者のためには、たとえ助からないとわかっている、献血する [p. 43]。また、損とわかりながら、自らがコミットしている主義には殉じる (自由のため、民主主義を護るためなど) ことがあるし、経済性を度外視しても、商品化しない領域 (人間の商品化への抵抗、牛や豚の肉の商品化の禁止 (宗教上) など) が存在する [p. 44]。

義務論 (倫理道徳) の行動への影響

道徳的行為から得られる満足は、快楽と質を異にする。それは快楽の抑制から得られることが多い。苦行、断食、婚前性交禁止などのように、実

際、十戒などの宗教的・道徳的準則は「～するなかれ」の形式をとっている。道徳的行為からも確かに満足は得られるが、それは、仕事を怠けたのに給料を丸々もらった時に得られるような満足感ではなく、きつい仕事をなし終えた時に得られるような満足感である。道徳に従うか、快楽を求めるかは、資源をめぐる衝突することがある。また、快楽の追求が道徳に反することがよくある。利潤をふやすためのルール違反、ワイロなどのように [p. 45]。

道徳的行為は、内部化 (internalize) された価値から発する。従って、外部のサンクション・賞罰に左右されることはない。例えば、他人が見ていなくてもするべきことはする。新古典派心理学は内部化を認めず (心を black box とみなし)、人間は外部の賞罰等に反応し、価値判断無しで合理的に計算すると見るが、その見方は一面的過ぎる [p. 46]。

内部化された道徳から出る行為と、外部的な制約・賞罰に対する反応としての行為とは全く異なる。前者は制約等が無くとも自発的になされる。例えば、勤勉に働くべきだと思っている人と、給料がよいとか監視があるとかで働く人とは、行動が大変違ってくるだろう⁵⁾。道徳の内部化は制約 (constraint) を選好 (preference) に変える。つまり、勤勉に働けという外部からの制約が内部化されていれば、自ら進んで勤勉に働くという選好に変わる [p. 46, p. 106]。かくて、選好は内部化によって変わるものであり、安定的だとか所与だとかと考えるべきではない [p. 112]。

同じ行動をするにしても、道徳心から出た時は利己心に基く時に比べて行動の程度が違ってくる。例えば、寄付行為は道徳心から行なわれた時の方が、名誉や自尊心のために行われる時よりも寄付額が増え、反対に出会ってもやり続ける傾向がある [p. 52]。言え換えれば、道徳心に基く行動は利己心に基く行動とは非常に異なっている [p. 52, p. 67]。人々が道徳にコミットしていると、公共財問題、フリーライド、囚人ジレンマは軽減し [p. 56, p. 59, p. 60]、モラルハザード、取引コストは減少し [p. 69]、

貯蓄率、納税率、投票率は上昇する。貯蓄率については、借金をしたり政府や子供に依存したりすることは悪いという観念があるからであり [p. 53]。納税率、投票率については、納税や投票をすることが正しいという観念があるからである [p. 62]。利他的行動・人助けは、経済性・効率を度外視し、それが正しいことだ (right thing to do) との認識、道徳へのコミットメントによってなされる (pp. 52 ~ 53)。

道徳的コミットメントは学習曲線の傾斜を緩くする。既存の道徳に強くコミットしているほど、新しいことの学習に抵抗するからである [p. 68]。例えば、インスタント食品は、それを使うのは怠惰なやり方だと見られていたため、最初はなかなか受け入れられなかった。売れるようになるまでに多大の販売促進費用を要した。また、少しだけ手を加える余地を残すことにより (労力の面では非合理的だが)、かえてよく売れるようになった [p. 69]。

新古典派は、人々の選好は一義的だ (行動に表われたもの (revealed preference) を見ればよい) とするが、そのように単純ではない [p. 70]。背後には絶えずかつ藤 (快楽か道徳かなど) がある。快楽と道徳とは質的に異なるため、財の間におけるような代替関係はない [p. 71]。道徳的に悪いことをしたと思えば、後に別のことでつぐなおうとする。このように、道徳は後日の行動にも影響を及ぼす [p. 71]。

自己の倫理感・考え方と行動とが不協和 (dissonance) になる時は、両者を合わそうとする [p. 72]。即ち、倫理観に行動を合わせるか、行動に合うよう倫理観を変えるかのいずれかである。例えば、借金は悪いと思う人が多ければ、月賦制度が普及しないが、借金への罪悪感が無くなれば制度は広まる。また、福祉保護を受けることをスティグマと考えたり、補助金をもらうことを潔しとしなかったりすれば、いかにそれらが合理的でも (経済的には有利でも)、そうした制度を人は利用しない。制度を確立するに

は人々の考え方を変える必要がある [pp. 72～73]。倫理観に反した行動はストレスを生じ、合理的な判断力など行為者の能力を減じる [p. 73]。

倫理観が絡んでいる選択・行動は、不可逆的、不連続的であり、しきい (threshold) がある。例えば、セックスに対する女性の態度に、ヴァージン尊重、セックスに積極的、ふしだらの3段階があるとすれば、次の段階に移行するには高いしきいを越えねばならない。だが、一旦しきいを越えてしまうと、前の段階の価値は意味を失ない、かつ、元へは戻れなくなる。福祉の援助を受けることをスティグマだと思っている人が、援助を受けるようになった (しきいを越えた) 場合も同様に考えられる [p. 76]。

倫理・道徳が入ってくると、世俗的な費用便益分析を許さないような聖なる (sacred) 領域が生じ、経済的な市場は後退する (non-market, poor market)。例えば、伝統的ユダヤ人にとってブタ肉は取引の対象とならないし、また、我々の社会においては臓器売買の市場は成立しない。また、或る新古典派学者は、子供をもうけるか否かの意思決定を、耐久消費財の購入と同じように研究しているが、そうはいかない。道徳的配慮の点で全く異なるからである [p. 77]。市場・取引・分配・公正がどうあるべきかは道徳が決める [pp. 81～83]。新古典派は、人は一義的に効用を最大化すると仮定するが、そうではなく、人は効用最大化と道徳実現のつりあいをはかろうとする。maximizing でなく balancing しようとするものだと見るべきである [p. 83]。

手段の選択と規範的情緒的要素

以上は、人間の行動目的及びその評価基準についての考察だったが (Part I)、以下、目的達成のための手段の選択・意思決定についての考察を行なう (Part II)。新古典派は、費用便益分析に端的に見られるように、人間は論理的経験的 (logical-empirical, 以下 L/E と略す) に目的達成のための最効率的手段を選択する、それが合理性 (rationality) だ、

と言う。それに対し、エツィオーニは、目的だけでなく手段の決定においても規範的情緒的（normative-affective 以下 N/A と略す）要素が非常に大きな役割を演じる、また、そもそも L/E 要素の重視も N/A 要素により正当化されているのだ、と主張する [p. 90, p. 93].

なお、今まで用いてきた moral に替えて normative という用語を用いているが、normative は moral よりも広い概念である。moral は、ウソや殺人の禁止のような普遍的な価値を指しているのに対し、normative は、そうした moral に加えて、正義や自由のような特定の社会的価値をも含んでいる [p. 90, p. 106]. また、大部分の価値は情緒的 (affective) 要素を伴っている。情緒的要素を伴わない価値は現実への影響力を持たない [p. 105]. 逆に、情緒は限定的なものであり、必ずしも普遍的価値に裏づけられているわけではない。例えば、人類愛は価値と情緒を備えているが、特定の人への愛は単なる情緒である [p. 106].

N/A 要素の手段選択に対する係わり方には、

- ①最初から L/E 要素を排除してしまう場合 (exclusion),
- ②L/E 要素に強く影響し、その機能する枠組を設定する場合 (N/A infusing)
- ③L/E を正当化して無関心圏をつくってしまう場合 (legitimated indifference zones)

の三つがある [p. 96].

排除 (exclusion) においては、N/A 要素によって特定の手段が選択され、他の手段は当初から除外されたりタブー視されたりする [p. 14, pp. 96 ~ 97]. 極端な例を挙げると、普通の商店主は、いかに経済情勢が厳しくとも、競争に勝つためにライバル店を爆破するような手段は代替案として考慮することはない。又、火事になった家の二階に子供が取り残されているれば、その母親は真っすぐ駆け込んで行く。他に代替案を考えたりはしない [p. 96]. このような排除は、通常の経済的選択においても見られる。

例えば、典型的なアメリカのティーンエイジャーは、他の代替的手段を考えずに、ハンバーガーとコーラを選ぶ。このような習慣的購買 (habitual purchase) においては最初から選択が決まっている [p.97]。

N/A 鼓吹 (N/A infusing) には、事実や推論に対し N/A 要素が色づけする場合 (loading, coloring) と、L/A プロセスに対し N/A 要素が浸入する場合 (intrusion) とがある。loading は、ローンよりも賦払いやクレジットカードが選ばれる傾向やマネー・イリュージョンによく表われている。ローンよりも利子が高い (これは L/E 要素) にもかかわらず、賦払いやクレジットカードが選好されるのは、借金は悪だ (この認識は N/A 要素) が、賦払いやクレジットカードは借金ではなく後払いに過ぎないと考えられているからである。また、実質よりも名目上高い賃金を選ばれるマネー・イリュージョンが生じるのは (これは L/E 要素には反するが)、名目上高額の方が自尊心を満たす (所得の多寡でランク付けるのも一つの N/A 要素) からである [p.99]。intrusion は、L/E プロセスに N/A 要素が浸入し、L/E プロセスを端折ったりプロセスの完結を妨げたりする。L/E プロセスは一定の手順 (情報収集→解釈→推論→代替案→選択) を経て進むが、N/A 要素が入ると、一気に結論に飛躍するなどランダムアクセス的な処理が行なわれる [p.99]。

正当化された無関心圏 (legitimized indifference zone) とは、L/E 要素による意思決定が妥当であると、N/A 要素によって正当化されている領域である。従って、この領域では人は一々 N/A 要素を考慮しなくとも (つまり indifferent に) L/E 要素だけ考えて行動する。無関心圏という用語は勿論バーナードからの借用である。例えば、衝動買いを叱る行為は、L/E 要素から見て合理的だが、N/A 要素から見ても質素という価値を実現しており、従って N/A 要素により正当化されている [p.101]。しかし、そのつど考えなくとも合理的に行動する無関心圏は、商品の記号化により狭くなる。商品を記号・シンボルとして購入するようになると、経済

的合理性が顧られなくなるからである [p. 101].

情緒的 (affective) 要素は必ずしも破壊的とは言えない。破壊的か建設的かは特定の状況と、その中で情緒的要素が演じる役割によって決まる。例えば、恐怖の極限状態にある時、人は恐怖の対象にしか注意を向けていないだろう。このように注意的を絞ることは、知力を集中できる点では有益であり、逆に他の考慮事項が脱落する恐れのある点では有害となる [p. 104]。また、情緒的要素は予測に大きな影響を与える。例えば、悲しい気分の時は悲観的な予測をするが、楽しい気分の時は楽観的な予測をする。これは心理学実験においても確められている [p. 103]。

手段の合理性にばかり気をとられて合理的手段の追求に躍起になると、手段が目的化し元の目的が見失なわれる。これが言わゆる目的の置換 (goal displacement) で、組織の中の現象としてよく研究されてきたが、一般にもよく見られる現象である。例えば、なおも所得を増やそうとしてぼろぼろにすり切れるまで働く百万長者。家庭のためと言いながら家庭を破壊して働く経営者。経済成長を加速するために社会の基盤を掘り崩す社会。これらは非合理的で間違いじみた合理性と言うほかない。規範価値は、このような目的の置換を防ぎ、本来の目的を忘れさせぬようにする働きを持っている [p. 107]。

新古典派の L/E 要素に対する障害は認知的なものであり、N/A 要素は重要な役割を演じないと、認知心理学者 (cognitive psychologist) は言うが、認知的側面だけでなく N/A 要素も見落すべきでない。例えば、車を運転する人は、自分は平均よりも優れたドライバーで、自分だけは事故には会わないと思っているものだ。このことを認知心理学は次のように説明する。人は退屈な統計よりも活きた情報に強く反応するものだが、普通の人には大事故の経験は無いため、事故は活きた情報とはならず、従ってその確率は過少に見積られるという認知バイアスが生じると。しかし、

これには N/A 要素も作用している。例えば、人は自分は優れたドライバーだとの自尊心を護ろうとするし、そうした自信を見せることを人に強いる文化的圧力もある [p. 109]。

N/A 要素は新古典派パラダイムには統合できない。新古典派は、N/A 要素は選好・嗜好 (preference) や制約条件 (constraint) に含めることができると言うが、そうはいかない。選好・嗜好は与件とすべきでなく、その変化に対し N/A 要素が係わってくる。例えば、アメリカでは 1981 年から 1986 年の間にアルコール消費量が減少したが、新古典派なら、コスト上昇・新税創設・飲酒年令上げのような制約条件の変化により消費量減少を説明するだろう。だが、実際にはその間にアルコール価格は下がっており、また飲酒年令を引上げていない州において消費量が減った。消費量減の真相は、新禁酒運動 (これは N/A 要素) の結果として選好・嗜好が変化し、それに伴ない価格上昇・増税・飲酒年令上げ (制約条件の変化) が生じたということであった [p. 113]。

合理性と手段次元

新古典派においては、合理性 (rationality) 概念は個人主義と固く結びついている。即ち、人間は生来合理的であり、各自合理的な判断を下せる能力を持っている点で対等であり (合理人 (rational man) 仮定)、各々私益を追求すると前提される。そして、仮に対等な合理人でないなら、個人は他者や社会に操作されたり権力に服したりすることになり、自由・人権は失われてしまうと見られる [p. 137]。

それに対しエツィオーニは、人間は必ずしも合理性を具有しているわけではない、それは各人の能力や集団による支えなどにより決ってくるとする [p. 140]。集団による支えとは、人間は個人としてより集団的環境の中にいる方が合理的に行動できることが少なくないということを指している。

新古典派は一貫性 (consistency) を合理性の要件として重視するが、単

なる一貫性なら動物行動にも見られる。遺伝情報で行動が決まる昆虫類の方が人間よりはるかに首尾一貫しているだろう。一貫性は人間の合理的行動を特徴づけはしない [p. 143]。また、機械的選択（本能的行動、潜在意識的行動、反射行動、伝統・命令に機械的に従う行動、rules of thumb, heuristics など）は、いかに機能的・効率的であっても（新古典派は、rules of thumb は長い歴史の進化過程の中で淘汰の試練を経て生き残ったものゆえ合理的だと言う [p. 167]）、それだけで合理的だとは言えない [p. 91, p. 144]。人間の合理的行為とは意識的な熟慮（deliberation）を経たものであり、決定（decision）とは熟慮された選択（diligent choice）であるべきだ [p. 150]。

新古典派は、合理性を手段、目的の両次元と関連させて理解するが、合理性は手段次元の問題である。その意味で手段的合理性（instrumental rationality）と呼べばよい [p. 144]。目的は倫理的・価値的判断により選択されるもので、計算により決まるもの（例えば効用最大化）ではない。勿論、ここでの目的とは最上位・究極の目的（前提となるもの）を指しており、手段・目的連鎖に現われる下位目的を指しているのではない [p. 146]。

何でも効用概念に含めると効用概念の説明力が無くなるのと同様、何でも合理性概念に係わせようとするとトートロジーに陥り差異化できず説明力を失ってしまう [p. 91, p. 139]。従って、合理性は手段目的両次元に係わせるのではなく手段次元だけに限定すべきであり、また、一貫した機能的行為のすべてを合理的だとするのではなく、その内熟慮を経たものだけを合理的だと考えるべきである。

合理性は個人単位で個人のために発揮されるだけでなく、集団の中で（あるいは集団的に）、集団のために発揮されることもある。このように、個人次元だけでなく集団次元をも念頭におく必要がある。また、経済計算のような計算的合理性だけでなく、理にかなった行為という意味での合理性をも考慮に入れなければならない。

集団、競争、権力

以上、人間の行動目的は新古典派のように功利主義だけでは説明できず、義務論を加えて二元的に説明すべきこと〔Part I〕、又、手段選択の意思決定も新古典派の言うように論理的経験的要素だけによって行われるのではなく、規範的情緒的要素が濃厚に作用してくること〔Part II〕、が明らかになった。以下、目的決定、手段選択における社会・集団や権力(power)の働きを考察する〔Part III〕。

新古典派によると、人間は互いに対等・平等の合理人（経済面では経済人）であり、各人の合理的行動・競争行動は社会の場（経済面では市場）で出会うが、各人の行動は放任しても均衡する（予定調和、ハーモニーモデル）、と見られている。互に対等の合理人だから、他から操作される（宣伝にのせられることも含めて）ことはなく、また、個人として合理的判断力を持つから、意思決定において社会や集団の干渉を受けることはない。それにより個の自由が確保できるとされている。また、対等・平等の自立的個人と見ることにより、権力や階級は視野からはずされ、さらに、競争行動は予定調和すると想定することにより、競争が肯定されている。

これに対して、エツィオーニは社会や集団の働きを重視するとともに全は個の集合でない点を強調する。社会・集団は個人に意思決定の枠組を提供し、個人の意思決定に多大の影響を及ぼす〔p.186〕。それでも、個人が我々意識を持っていれば、押しつけられているとは感じられない。むしろ、社会や準拠集団からの情報提供・示唆により、個人の意思決定は適格性を増す〔p.10〕。個人の義務感とか規範的情緒的（N/A）要素とかは社会的に形成されるが、効用追求とか論理的経験的（L/E）要素とかもN/A要素を介して社会的に正当化されるのである。個人は社会や集団から切り離して研究することはできない。個人を切り離して考察するのは、魚の泳ぐ方向を調べるのに、群から切り離して研究するのと全く同じであり、愚か

なことである [p. 187].

集団は、個人よりも重要な意思決定単位であり、個人より合理的に意思決定することが多い [p. 186]. 集団になると、知恵を出し合えるし、知的分業の利益を得られるうえ、個人的な衝動の暴発を抑えることもできるからである [pp. 194 ~ 195]. 集団の合理性は、その構造により左右される。一般に、不確実性が高い環境下にあって情報ニーズが大きいほど、フラットな構造が適恰的であり、逆の場合は階層的な構造 (hierarchy) がより機能的である [p. 196].

競争・取引にせよ市場・経済にせよ、社会から切り離して理解することはできない (個人を社会や集団と切り離して理解するのは誤りなのと同様)。それらは社会の文脈の中に埋め込まれており [p. 204]、それらが行なわれる枠組・カプセルを準備するのは社会である [p. 209]。競争や市場は、社会から遊離した自足的なシステムで、その内部だけで調和・均衡するものと考えてはならない [p. 199].

各人の私益追求競争は、放任した場合、自動的に調和するわけではない。競争は、適当な規制を加えなければ、破壊的なコンフリクトを招く [p. 182, p. 205]. それを回避するには、

①規範的正当化 (normative legitimacy)

②社会的絆 (social bond)

③政府による調整

の三つの道がある [p. 205]. ①は、競争の是非や競争のやり方についての規範的な評価を通じて自滅的な競争を避ける道である。資本主義社会、ことにアメリカは、競争とか市場とかを高く評価し、何でもいい点は競争・市場のせいにする (When the tide rises, all the ships rise). だが、これはよく吟味すべきで、異論も出ている。競争のやり方についても、何がフェアか (例えば、cut throat 競争は回避すべきだなど) は、規範により決

まる [pp. 206～207].

②は、社会的絆により破壊的競争を避ける道である。もっとも、社会的絆はコンフリクトを避けるような規範を生み出すとは言っても、規範的要素とは別個に考えねばならない。例えば、盗賊団の中にも社会的絆は芽生えるからである [p. 209]。また、社会的絆は、それが弱すぎればコンフリクトを生じるが、強すぎても競争行動を抑圧して弊害を生じる。社会的絆は、相互信頼を支え、取引費用 (transaction cost) を低めるのに十分なほどの強さを持つが、それは競争を抑圧しない程度の強さであることが望ましい [p. 211].

③は、政府権力によって破滅的競争を避ける道である。①の規範と②の社会的絆だけに依存することはできない。競争者はそれらに従わないこともありうるからである。そうした場合に、政府による強制力が必要となる。しかし、行き過ぎると自由を圧殺してしまう [p. 212].

個体間に力 (power) の差が無いとは考えられず、対等者間の取引も考えられない [p. 213]. 権力の差は、個体間の関係や規範の形成に深く影響する。価格 $\dot{P}$ は、需要供給だけでなく相対的力関係により決まる。価格 $\dot{P}$ =コスト $\dot{C}$ +パワーである [p. 214, p. 257].

適度な競争を維持し自由経済システムを護るには、経済力の集中と、経済力の政治的権力への転化を防ぐことが重要である。強力企業による政府の操作は、擬似独占効果 (pseudo-concentration effect) を持つ。強力企業の政治力を制限することは、経済力集中を回避するのと同等に肝要である [p. 215-217, p. 257].

全体 (社会、集団) と個人の関係について、エツィオーニは、全体としての価値共有・一体化と個人の自由の双方を認め、両者のバランスをはかることが大切だとする。これが I&We パラダイムである。そこでは、個

人の全権をリバイアサンに任ねるホッブス、逆にすべての権利は個人に存するとするロックという両極端は排除されている。ショーペンハウエル¹⁾の警句を使うと、社会と個人の関係は、寒さの中の山嵐のようなものだ。互いに離れすぎると凍えてしまうし、ひつつきすぎると傷をつけ合うことになる。社会と個人は、互につくり合い互に必要とし合う。社会は制約 (constraint) として外部にあるのではなく、我々そのものなのである [p. 9].

新古典派は、個人を社会から切り離してアトムの合理人として捉え、それでこそ自由を確保できると言うが、それは自由の取り違えだ。集団から孤立してアトム化すると、人間はアイデンティティを失ない、合理的判断力を発揮できず、精神的にも不安定になり、却って自由を喪失してしまう。また、アトム化は全体主義の温床ともなる [p. 10].

皮肉なことにも、人々が行動指針として新古典派パラダイムを受け入れれば、それだけ一層、市場経済を支える能力は損なわれていく [p. 250, p. 257].

企業経営にせよ、マクロ的経済政策にせよ、経済的合理性・市場原理を考慮するだけでなく、道徳 (morality) ・文化を考慮することが非常に重要である。後者の方が非強制的であるうえ、コストもずっと安く済む。経営の面では、企業文化論がこの点を強調している (p. 239)。また、マクロ社会において、外部不経済やフリー・ライドに対処するためにも、市場への内部化を考えるだけでなく、モラルティの向上をも考えることが重要である [p. 34].

おわりに

以上、経営倫理学を確立する前提として、人間および人間社会をどのよう to 把握すべきか、という私の問題意識に沿って、エツィオーニ²⁾の The Moral Dimension の要点をまとめてきた。一言で言えば、新古典派が個

人主義、功利主義、合理主義の三点セットにより人間―社会を把握する（人間は他者ないし社会の操作や権力に服さない合理的判断力を持つ存在（アトムの合理人）で、そんな個人は各自私益（効用）の最大化に努める（合理的手段を用いて）が、そうした各自の行動（競争）が出会う場合は自然に均衡する）の)のに対して、エツィオーニは個人主義、功利主義、合理主義のそれぞれに集団主義（エツィオーニは集団主義という語は使わず、コレクティヴィティとかコミュニティとかにより説明している）、義務論、規範的情緒的要素を加味して人間―社会を把える。即ち、人間はアトムの個人としてではなく集団・社会の一員としてその影響を強く受けつつ意思決定する。行動の目的は必ずしも私的効用の追求とは限らず、義務感に基づくものも少なくない。手段の決定は論理的経験的要素だけでなく規範的情緒的要素によっても強く規定される。各自の競争行動は必ずしも予定調和するわけではなく、また権力の横暴も見られるため、社会が規範的に調整する必要がある、というのがエツィオーニの見方である。

私も、この見方に同意する。この人間観・社会観こそ経営倫理学や企業文化論の基礎となるものである。人間の行動に対して倫理（義務、モラリティ、規範）がいかに係わっているか、社会ないし集団の文化（行動文化）がいかに重要な役割を演じるかを明らかにしているからである。また、エツィオーニの人間観・社会観は、全と個に関するシステム観にかなっている。全は、その部分として互に相互作用しあう個より構成され、個の単なる集合には見られない創発性をもつものとされているからである。エツィオーニの個人主義批判は、個人主義信奉の伝統が長い欧米では思い切った主張のように思う。但し、個人主義を批判すると言っても、全体を優先するという意味においてではなく、個人の意思決定やアイデンティティ確立に対する社会の影響を重視するという意味においてである。また、社会学者エツィオーニとしては社会の持つ機能に注目するのは当然と言えるだろう。

最後に、無いものねだりになるかもしれないが、The Moral Dimensionの難点を二つ挙げておく。①規範的情緒的要素、モラルリティにつき叙述しながら、それら行動文化内の各項目の整理が不充分である。義務・倫理から伝統・慣習・情緒まで（規範性の強いものから弱いものまで）を一緒くたにして論じ、また、挙例も多くてわかりやすいが若干枝葉末節に走っている感がある。②個人の倫理的・義務的行動に対する社会・集団の側の影響を強調しながら、倫理や規範が社会の中で文化としていかに形成されどのように変化するかについての説明がない。しかし、この点は、道德創造とリーダーシップの関連や倫理基準（功利主義か義務論か、あるいは両者の統合か）の設定とともに大変重要な問題である。

こうした難点は挙げられるにせよ、私はThe Moral Dimensionの大筋には共感した。それは、バーナード理論と共通点が認められる点からも来ているようだ。まず、最も基本的な点として、①人間を全人的にとらえていること（功利的+義務的、論理経験的+規範情緒的）、②全と個の統合を念頭に置いていること（本稿 p.126）、③モラルリティの重要性を説いていること（人間行動への影響、政策面（本稿 p.127）の両方において）、の三点が挙げられる。細かな点については、例えば、①モラルリティを広義で扱っている点（本稿 p.114）、②無関心圏に言及している点（本稿 p.120）、③目的を決めるのは倫理であり、合理性は手段とのみ関係していると説いている点（本稿 p.123）、などが挙げられよう。

註 釈・参 考 文 献

- 1) 経営倫理学の文献の目次を調べれば、このことはよくわかる。例えば、T. Beauchamp&N. Bowie, Ethical Theory And Business, Pentice-Hall, 1983 や、M. Velasquez, Business Ethics, Prentice-Hall, 1982 の目次を参照。
- 2) 拙稿「経営と倫理」（追手門経済論集、1990年3月）。

- 3) 以下, [] は, A. Ethioni, The Moral Dimension (Totard A New Economics), The Free Press, 1988 からの引用頁を示す.
- 4) 飽和については、『基礎社会学』第 I 卷 (安田・塩原・富永・吉田編, 東洋経済新報, 1981) pp. 10 ~ 11 を参照.
- 5) 社会的責任についても同様である. 社会的責任は外部から課せられた制約条件と考えるのではなく, 内部から自発的に感じている責任と受け取るべきだと思う.
- 6) Beauchamp & Bowie, 前掲書, p. 8 に同様の考え方が見られる.
- 7) これはデュルケムの言う「契約の前契約的基礎」にあたる.
- 8) エツィオーニは全体を “a whole of which the individuals are constituent elements” (p. 5) と規定する. これはバーナードのシステムの定義 “something which must be treated as a whole because each part is related to every other part included in it in a significant way” (『経営者の役割』(山本・田杉・飯野訳, ダイヤモンド社, 1980) p. 80 原書 p. 77) と同じである.

(平成元年 12 月 12 日受理)