

## 「文化の経済学」序説

荒 井 一 博

### 第1節 本論文の目的

少なからざる日本人は初めて経済学を学ぶときに違和感を抱く。それは次のような理由によると推察される。すなわち、既存の経済学が経済は文化と無関係であるとみなしているためである。経済学に描かれている消費者や企業の行動および経済のあり方が、日本人が現実に見るものと非常に異なるためである、と言い換えることもできる。日本人の初学者が経験する可能性の高いこの違和感やそれに起因するストレスを軽減し、経済や経済学をどう考えたらよいかを示唆することが本論文の目的である。

以下では、議論の対象として市場だけでなく組織（企業）も取り上げる。そして既存の経済学の主張に反して、経済のあり方や効率性は文化から強い影響を受けること、また効率的な経済を達成し維持するためには文化的な努力が必要であることなどを主張する。これらは本論文のタイトルにある「文化の経済学」の主張の一部でもある。

経済学を学ぶすべての日本人は、遅かれ早かれ必ずこのような文化の問題に直面する。より正確に言えば、ごく少数の例外を除いて世界のすべての経済学徒がこの問題に直面するはずである。経済において文化の役割はそれほど重要であるが、今まではその問題をできるだけ意識下に抑圧しようとして、だれも真剣に分析しようとはしなかった。

「文化の経済学」という用語および手法は、経済における文化の役割を分析する学問として筆者が創作したものである。ただし「芸術の経済学」という意味で、

これまでに「文化経済学」（場合によっては「文化の経済学」）という用語も使われているので、両者を区別する必要がある。本論文が問題とする文化は芸術よりもずっと広い概念で、伝統に根ざした広義の価値観を意味する。倫理感・美意識・人間観・自然観などがその主たる構成要素である。この「文化」は、「文化人類学」という学問の名称に使われている「文化」に近い概念である。

## 第2節 効用関数と生産関数

今日の主流派経済学は新古典派経済学であり、多くの人はそこから経済学の世界に入るので、本論文では同経済学を問題としてみたい。新古典派経済学はどのような論理に基づいて、経済が文化と無関係であると主張するのであろうか。

まず同経済学の基本概念である効用関数を検討してみよう。効用関数は消費者の「好み」や「価値観」を表す関数である。ある消費者のX財の消費量を $x$ 、Y財のそれを $y$ とすると、この消費者の効用関数は次のように表現することができる。

$$(1) \quad u = u(x, y)$$

$u$ の値が大きくなるような $(x, y)$ の組ほどこの消費者にとって好ましい、すなわちこの消費者に大きな満足を与える。

ここで問題としている「好み」は理解しやすいであろう。「価値観」の例には、「若いときは質素な生活をすべきである」や「イスラム教徒は豚肉を食べるべきでない」などの例がある。これらは先に文化の定義として使った「広義の価値観」に含まれるが、それよりもかなり狭い。この効用関数が当該消費者の消費する財の数量のみの関数であるため、問題となる価値は自分自身のことに関する私的倫理（の一部）に限定されるからである。人間関係はこうあるべきであるというような価値観は、この効用関数で表現することができない。

次にもう一つの基本概念である生産関数を問題としてみたい。生産関数は個別の企業が有する技術を表す。非常に単純な生産関数は次式のように示すことができる。

$$(2) \quad x = f(y, z)$$

ただし当該企業は  $y$  単位の  $Y$  財と  $z$  単位の  $Z$  財を投入して  $x$  単位の  $X$  財を生産する。同一の  $(y, z)$  に対して  $x$  の値が大きい技術は優れていることになる。

生産関数に表された技術は「工学的な技術」と「経営学的な技術」からなる。簡略化していえば、前者は設備や機械の使い方を、後者は組織内の人間関係のあり方を反映する。そのいずれに対しても文化は影響するが、特に人間関係のあり方は、倫理感・美意識・人間観を直接的に反映するきわめて文化的な現象である。優れた経営者が質の高い文化（例えば高信頼文化）を基に全組織成員の間に協力的な関係を作り出せば生産性は高まる。

このように、効用関数や生産関数という新古典派経済学の基本概念は文化と密接に関係している。しかし同論の主張は文化と独立である。なぜであろうか。

まず生産関数に関して述べれば、新古典派経済学は企業の生産関数を「所与かつ不変」と仮定し、その下で経済の効率性を定義するところにその理由がある。換言すれば、新古典派経済学は仮定により生産関数の優劣を議論しないのである。この仮定からは、高信頼社会の企業は低信頼社会の企業よりも効率的なので、信頼重視の文化を持つべきであるというような結論が得られない。この仮定を採用することによって、新古典派経済学は組織の効率性の議論を回避できたのである。

次に効用関数のみよう。新古典派経済学はそれも「所与かつ不変」と仮定する。そして経済の効率性は、そう仮定された効用関数を基準として評価される。生産関数の場合と同様に、新古典派経済学は効用関数の優劣を議論しない。そのため、怠惰な人間からなる経済では労働時間や生産物の少ない状態が効率的になる。その経済は勤勉な人間からなる経済よりも不効率であるとは主張されない。

新古典派経済学では文化によって生起する均衡が異なるが、どの市場均衡（競争均衡）も経済学の意味で効率的（パレート最適）である。したがって、不信心に満ちた組織と怠惰な人間からなる経済でも、その市場均衡は効率的である。（ただし、経済学徒以外は普通このような状態を効率的とはいわない。）これが一因となって、新古典派経済学は文化の内容が資源配分を（非）効率的にすることを主張できないし、主張することもない。

話は少し変わるが、新古典派経済学で経済と文化が無関係であるとされるのは、

それが異常に高い個人の独立性を仮定しているためでもある。この仮定は独立した個人を理想とする西欧文化の反映でもある。ただし、同経済学で仮定される個人の独立性は、多くの西欧人（特に非経済学徒）にとってもかなり極端に感じられるようである。

この仮定の性質は部分的に(1)式にも表れている。そこでは個人の満足度（厚生）が自分の消費水準のみで決まり、例えば他者の消費に依存しない。現実の人間は他者が裕福なら嫉妬心を感じるし、逆に貧困ならある程度の慈悲心を感じる（これは西欧人でも同じである）。また、隣人がピアノ演奏やステレオの騒音を出せば不快感を感じる。このように現実の人間の厚生は、自分の消費だけでなく他者の（消費）行動にも依存する。人間は独立した存在ではなく互いに影響し合っており、個人間には相互依存性がある。後で明らかにするように、相互依存性があるときは文化が各個人の厚生ないしは経済の効率性に影響する。

相互依存性は、集団なかでしか生きられない人間が構築する社会の本質的要素である。しかも、それは上で考えたこと（経済学では外部性と呼ばれる）よりもずっと複雑な問題である。そのことはすぐ後で簡単なゲーム論を使って説明する。新古典派経済学は社会において本質的に重要な相互依存性を完全に無視することによって、経済の効率性は文化に影響されないと主張してきたのである。

### 第3節 契約の不完備性と相互依存性

契約に不完備性があるときは、以上よりもっと興味深い相互依存性が発生する。そして、そのときの効率性は文化に影響される。簡単なゲーム論を使ってそれを検討してみよう。新古典派経済学はすべての取引（人間関係）は完備契約に基づいて行われ、すべての契約は無費用で締結・履行されると仮定しているため、こうした状況を考察できない。契約の不完備性とは何か。またその下ではなぜ文化が効率性に影響するのであろうか。

契約の不完備性とは、将来生起しうるすべての場合に関する取り決めを契約書に明記することはできないことを意味する。個人が企業に就職するときの例を考えれば、このことはすぐに理解できる。現実の社会の就職（労働の売買）に際し

て、何月何日にどのような仕事をどのような方法で行うか、またそれに違反したならば(違反の仕方も千差万別である)どのような罰則を適用するかなどを詳細に契約することはできない。つまり完備契約は結ぶことができない。

その理由は、それを締結し履行するためには膨大な取引費用がかかるためである<sup>1)</sup>。実社会で締結される契約はほとんどが不完備にならざるをえない。そのため契約当事者には、自分の判断で自分の行動を決定できる部分が少なからず発生する。すなわち自由裁量の余地が生じる。労働の売買などの場合には、この自由裁量の余地が非常に大きくなる。自由裁量の余地の存在は、個人間に相互依存関係を生み出す。筆者が「信義ゲーム」と呼ぶゲームによって、このことを確認してみたい。

ある組織の中にAおよびBという二人の成員がいて、同じ職場で仕事をしていると仮定する。労働者と企業との契約は、労働者の一挙手一投足あるいは一言一句の発し方を規定しているわけではないので、労働者は嘘をつくことも可能になる。そこで、AはBに「正直である」か、あるいは「嘘をつく」かのいずれかの行動を選択できると仮定する。同様に、BもAに対してこの二つの行動のいずれかを選択できると仮定する。

表1 信義ゲームの利得行列

プレイヤーB

		プレイヤーB	
		I	II
プレイヤーA	I	(A, 3 : B, 3)	(A, 1 : B, 4)
	II	(A, 4 : B, 1)	(A, 2 : B, 2)

表1の利得行列がこの状況を描写している。ここでは正直な行動がI、嘘をつく行動がIIによって示されている。ゲームに登場する個人はプレイヤーと呼ばれ、このゲームではAとBがプレイヤーとなる。ひとまず各自が行動の選択を1回だけ行うゲームを考える。ゲームを行う方針を戦略というが、この場合にはIとIIがそれぞれ異なる戦略になる。

この表の左上のセルでは、AとBがそれぞれIを選択し互いに正直に行動する。同表に記されているいくつかの算用数字は利得と呼ばれるもので、各自が達成する厚生水準を表す。利得は広い意味の満足や利益で心理的なものも含みうる。左上の各自の利得は3であると仮定されている。両者が正直に行動すれば仕事の能率が上がるため、高い生産性が達成でき両プレイヤーの金銭的報酬は高くなる。さらに心理的にも平安で、高い利得が実現するとみなされる。

右上のセルの場合には、Aが正直であるにもかかわらずBは嘘をつく。BはAから正確な情報を入手できるため、高い生産性や金銭的報酬を達成できるだけでなく、心理的安定も確保できる。それとは対照的にAは、正確な情報が得られないために無駄な努力をすることになり、低い生産性および低い金銭的報酬しか達成できないし、心理的にも不安定になる。BはAよりも高い生産性を達成できるので、組織内の評価もBのほうがAより高くなる。これはBの心理的満足をさらに高くし、Aのそれを低くする。

ここでBはAを利用していることになる。そのため、Bの利得は左上の場合よりも大きく4となり、Aの利得は左上の場合より小さく1となっている。左下の場合は、右上の場合におけるAとBの役割を入れ替えたものにすぎない。

右下のセルの場合にはAとBの両方が嘘をつく。そのためいずれも正確な情報が得られず生産性と報酬は左上の場合より低くなる。しかし、一方が他方に利用されるだけに終ることはなく、また他方よりも生産性が低くなることはないので、各自の利得2は他方に利用される場合の利得1よりも大きい。

以上で相互依存性を説明するためのお膳立てができた。ここでAがIを選択すると仮定してみよう。この選択を行ってもAの利得は確定しない。BがIを選択すればAの利得は3であるが、BがIIを選択すればAの利得は1になってしまう。つまりAが自分の行動を選択しても、その利得はBの行動に依存して決まる。

同様なことはAがIIを選択する場合にも成り立つ。そして以上と同じことはAとBの役割を入れ替えても成立する。すなわち、Bの利得は彼の行動選択だけでは決まらず、Aの選択する行動に依存する。これより、AとBの利得はともに他方のプレイヤーの行動に依存していることになる。これこそがここで問題として

いる相互依存性である。この関係が存在するときは、効率性ないしは厚生が文化から影響される。それを考えてみよう。

#### 第4節 個人合理性の帰結と文化

ゲーム論は相互依存性が存在する状況を分析する。そこではほとんどの場合に、各プレイヤーが個人合理的で自己の利得を最大化するように行動すると仮定される。この仮定の下では、上の利得行列のゲームにどんな状態が生起するのかを考えてみよう。

まずBがIを選択すると仮定する。このときAがIを選択するとAの利得は3、AがIIを選択するとAの利得は4になるので、AはIよりもIIを選択したほうが大きな自己利益を達成できる。同様なことはBがIIを選択すると仮定しても成立する。したがって、BがIとIIのいずれを選択しても、AはIIを選択するほうが有利である。これと同じことは、以上の議論でAとBの役割を入れ替えても成立する。したがってこのような状況では、AとBはともにIIを選択するとゲーム論は考える。

ここで両プレイヤーがIIを選択する状態は「ナッシュ均衡」の例になっている。ナッシュ均衡とは、他のプレイヤーの戦略を所与として、各プレイヤーが最適な対応（自己の利得を最大化する戦略の選択）をしている状態である。Bの戦略IIを所与としたとき、Aの最適な対応は明らかにIIとなる。またAの戦略IIを所与としたとき、Bの最適な対応もIIとなる。そのため両者がIIを選択する状態はナッシュ均衡である。

このナッシュ均衡では各自の利得が2となる。これに対し、もし両プレイヤーが（暗黙のうちに）協力してともにIを選択できれば、2よりも大きな3という利得を達成できる。換言すれば、各自が自分の利得を最大化しようとして嘘をつく、それぞれが正直に行動する場合よりも低い利得に甘んじなければならない。こうした特性を持つゲームを囚人のジレンマ・ゲームという。信義ゲームは囚人のジレンマ・ゲームの一種である。

囚人のジレンマ・ゲームは、人間が組織のなかで直面する多くの問題を描写で

きる。例えば、組織の規則を遵守するか否か（遵守しなくとも罰則を逃れられる場合は無数に存在する）、他者を尊重するか嫌がらせをするか、というような判断を含む人間関係の問題は、信義ゲームによって表現することができる。

筆者が「情報提供ゲーム」と呼ぶゲームも組織内で頻繁に発生する。そこでは生産上有用な情報を同僚に提供するかどうかが問題となる。また筆者が「助け合いゲーム」と呼ぶゲームも日本の組織でよく見られ、そこでは自分が暇で同僚が多忙なときに、仕事を手伝うか否かが問題となる。

信義ゲーム、情報提供ゲーム、助け合いゲームはいずれも四人のジレンマ・ゲームの例で、そこではプレイヤーが自分の利益だけを考えて行動したならば、低い利得しか達成できない。すなわち純粋な利己主義ないしは個人主義の原理では、好ましい状態に到達することができない。

こうした不効率を回避するためには、各人が公共心（倫理感）を身につけるしか方法がない。すなわち組織がうまく機能するように、公共心を持ち他者や組織全体に配慮して行動する（上の例ではIの行動をとる）必要がある。スペースの関係上ここでは説明を省略するが、同様なことは組織よりも広い社会についても成立する場合が少なくない。

この公共心や他者に対する配慮を生み出しうるのが文化である。ここで問題となる文化は、「人間は協力的であるべきであるから自分は協力的に行動する。他者もそう行動するはずである。」という信念や人間観である。文化の質が十分に高く、こうした価値観を生み出すことができれば、組織や社会の効率性は高くなる。文化は効率性に影響するのである。

### 第5節 繰り返しゲームにおける文化と効率性

以上でみたゲームでは、各プレイヤーの行動選択が1回だけ行われてゲームが終了した。それに対して現実の組織では、信義ゲーム、情報提供ゲーム、助け合いゲームのような行動の選択が、同一のプレイヤー同士の間で繰り返しかつ頻繁に生起する場合が多い。そのような状況は「繰り返しゲーム」と呼ばれるモデルによって分析できる。そこでは同一プレイヤー同士の間で同様なゲーム的狀況が

何段階が発生する。繰り返し助け合いゲームを例にとれば、同僚の仕事を手伝うべきか否かという判断が例えば毎週発生する。

先のゲームと繰り返しゲームとの重要な相違は次の点にある。すなわち、後者では前の段階ゲームで採られた両プレイヤーのⅠやⅡの行動が既知の情報となつて、後の段階ゲームの行動選択に影響する。換言すれば、ある段階ゲームで行動を選択するときは、その選択が後の段階ゲームの自他の行動選択にどう影響するかを考慮する必要がある。

こうした繰り返しゲームでは、先のゲームと違って、プレイヤーが自己利益を追求しても協力の実現する可能性が生じる。ただし、無限回繰り返しゲームと有限回繰り返しゲームでは理論が異なる。人間には寿命があり、各段階ゲームを行うには正の時間がかかるため、同一人が無限回繰り返しゲームを行うことはできない。そのため組織内の人間行動は有限回繰り返しゲームに基づいて考察する必要がある。

詳細は省略するが、こうした繰り返しゲームで興味深いことは、実現する均衡のタイプが文化に影響されると解釈できることである(詳細に関しては、末尾の参考文献に記されている筆者の著書を参照されたい)。人間の相互依存性やそれが必要とする協力を重視する文化の下では、協力を伴った均衡(Ⅰの行動が最初から最終段階近くまで選択される均衡)が生起しやすくなる。ただし段階ゲームが頻繁にかつ長期間にわたって繰り返されるといふ条件も必要である。それに対して、個人の独立性を重視する文化の下では、非協力を伴った均衡(Ⅱの行動が最初から最終段階まで選択される均衡)が生起する。

この場合、協力を伴った均衡のほうが明らかに効率的である。したがって、ここでも文化は効率性に影響することになる。これは伝統的な経済理論にとらわれている経済学者が認めたがらない結論である。

文化の重要な側面に「他者に対する期待」がある。文化が他者の行動に関する一定の期待を形成するともいえる。われわれは文化に影響されて他者に対する期待を抱き、自分の行動を決定する。そのため、「人間は信頼できる」、「人間は協力的である」などの人間観(価値)を有する文化の下では、信義や協力が実現し

やすくなり組織（経済）の効率性が高まる。

こうした文化ないしは価値観を形成・維持するのは、家庭・地域・学校などにおける教育である。われわれは教育を通して公共心などの価値観を身につける。すなわち相互依存的な場で人間はどう行動すべきか、また他者はどう行動すると期待できるかを学ぶ。そのようにして内面化された価値が組織や社会の効率性に影響するのである。

伝統的に経済学はこのような考察をまったくしてこなかった。新古典派経済学は、各人が自己利益のみを追求すればよいという考え方を広めた。それが今日見られる社会的劣化の重要な一因となった。経済学が私利追求ばかりを強調したので、筆者が参考文献に挙げた著書などで指摘してきた「倫理なき自由主義」ないしは「自由第一主義」が蔓延し、社会的混乱が発生した。Fukuyama (1999) は「自由主義の蔓延」と呼んだ。経済学の責任はきわめて重い。

上で問題とした協力と関連する価値に、信頼・自己規制・組織忠誠心などがあるので、ごく簡単に説明を加えておきたい。信頼は他者が倫理的に行動すると期待することであり、自分も他者のそうした期待に応えることである。自己規制は私利の追求をある程度抑制して、組織や社会全体がよい状態に到達するよう努力することである。組織忠誠心は組織と自分を同一視し、組織の成功を自分の成功のように喜ぶことである。組織の価値を内面化したときに組織忠誠心が生まれる。

組織成員が上記の価値を有していれば、明らかに組織の効率性は高まる。筆者はこのような価値を組織的価値と呼ぶ。組織にとって有用なためである。ここで誤解してならないのは、組織的価値は派閥主義や仲良しグループの行動とは無縁なことである。地球上のさまざまな民族が組織的価値をどの程度内面化しているかは、きわめて文化的な問題である。現実に見られる内面化の程度は、各民族の文化的な努力の結果である。

こうした組織的価値以外にも組織の効率性を高める価値がある。リーダーシップ・使命感・プライドなどである。例えば、組織のリーダーが優れた理念・価値観を持っていて実践すれば組織の効率性は高まり、逆ならば組織は沈滞する。組織成員が使命感に燃えて仕事をすれば、明らかに効率は高まり不良品も生じない。

また彼らがプライドを持っていれば、不正などが発生するはずがない。これらの価値も文化的に醸成される。もちろん自然と醸成されるわけでなく、努力してそうした価値を広め子孫に伝える必要がある。

### 第6節 日本人の価値観とその変化

このように考えてくると、新古典派経済学の主張と違って、経済の効率性は文化から強い影響を受けることが理解できよう。経済を構成する人間がどのような価値観・倫理感を持っているかによって、経済の効率性は異なってくる。日本が非キリスト教国のなかでいち早く先進国となり、ついには経済的に世界のトップ・レベルまで躍り出ることができたのは、その文化による部分が大きい。なぜなら他の国でも先進国の技術や制度が使える機会は存在したからである。

日本経済の比較優位の一つは組織力にあると筆者は考える。すなわち日本人は他の民族に比較して効率の高い組織を形成し維持する能力に優れており、そうして形成された組織が高い国際競争力を生み出したと考える。組織力は文化に由来するもので、他の民族が簡単にまねることのできない能力である。

Casson (1991) や Fukuyama (1995) らの海外の研究者は、日本人が効率的な高信頼社会を築いてきた民族であるとして高く評価している。英国の著名な経済学者であった故 Joan Robinson が、1970年代の後半に米国の大学で行った講演を筆者は聴講したことがあるが、彼女は日本人が規律の高い民族であることを説いていた。

海外にしばらく暮らしてみると、国によって信頼や規律などの質や程度に大きな差があること、またそうした相違が各国における仕事の能率や人間関係の円滑さなど、さまざまな人間活動の効率性に強い影響を与えていることが実感できるようになる。そして日本が世界でも例外的に信頼や規律を重視する効率的な社会であったことも確認できる。

残念ながら、世界から称賛された日本経済も、1990年代になって混迷の度合いを深めるようになり、効率性や成長に翳りが見えてきた。重大な政策上の失敗が続いたことが直接的な要因であるが、日本人の精神(文化)に劣化が進行したこ

とも重要である。

この劣化は1970年代頃から急速に進行し、80年代後半のバブル経済期に加速して、90年代になると日本社会に異常さが目立つようになった。バブル期に多くの日本人は私利の追求に血眼になり、その精神状態が90年代になっても消滅せず、不祥事が頻発し異様な殺人事件などが起こった。本来ならば経済学者などの社会科学者は、こうした風潮に対して早い段階から警告を発すべきであったが、そうした経済学者はほとんどいなかった。筆者はこの点にも経済学の欠陥ないしは無力さを感じる。

「倫理なき自由主義」ないしは「自由第一主義」の風潮は1970年代以降に顕著になり、バブル経済期以後に最高潮に達したのである。こうした精神的変化は日本社会の多くの側面にきわめて広く見られる。「いじめ」や学級崩壊もその例である。公になった不祥事は氷山の一角に過ぎず、多くの組織では公にされていない不正がトップを巻き込んで日常的に行われるようになった。

### 第7節 日本人の価値観に関する調査

文化が経済の効率性に影響することは、こうした現実からも明らかである。そのことを経済分析に取り入れてこなかった既存の経済学には重大な欠陥があるといえる。われわれは努力して優れた文化を維持しなければならないし、経済学もそのことを論理によって主張する必要がある。

われわれがこうした結論に到達したときに重要な関心事の一つとなるのは、次の時代を担う今日の若者がどのような価値観を抱いているのかということであろう。彼らの持つ価値観こそがこれからの日本経済の効率性を規定する。筆者は今日の大学生が持つ価値観に関する調査を行ったことがあるので、その結果の一部をここで紹介してみたい。

この調査は囚人のジレンマ・ゲームの実験に際して2001年に行ったものである。ゲームに参加した大学生が、主として公共心に関連してどのような価値観を持っているかを調べた。筆者は以前から、個々のプレイヤーの価値観と各人がゲームで達成する利得との関係に関心があり、荒井（1995）でそのことを分析したこと

がある。この実験はそれを発展させたものである<sup>2)</sup>。

実験者はこの調査・実験に際して仮名を使用させたので、どの学生がどのような回答を行ったのかを識別することはできない。またそのため、学生もかなり正直に回答したと推察される。ここで報告する価値観の調査結果は170人あまりの学生に関するものであるが、項目によってごく少数の回答のし忘れがあり、回答者数が2人ほど少なくなるものもある。

表2 大学生の価値観の分布(括弧内は%)

- |  |
|--|
| (1) 人間にとって最も重要なことは自分の利益を追求することである。<br>1 (15.0), 2 (31.2), 3 (46.8), 4 (6.9):加重平均2.46     |
| (2) 人に偉大だと思われる仕事をしてみたい。<br>1 (4.6), 2 (11.5), 3 (40.8), 4 (43.1):加重平均3.22                |
| (3) 合法的であれば他者を徹底的に利用してでも自己利益を追求すべきだ。<br>1 (30.5), 2 (41.4), 3 (20.7), 4 (7.5):加重平均2.05   |
| (4) 人間は他人に迷惑をかけないように生きるべきである。<br>1 (4.0), 2 (11.5), 3 (35.6), 4 (48.9):加重平均3.29          |
| (5) すべての人間が自分の利益を追求すれば世の中はうまく機能する。<br>1 (54.9), 2 (35.3), 3 (9.8), 4 (0.0):加重平均1.55      |
| (6) 私には日本や世界の人たちが幸せになる仕事をしたいという気持ちがある。<br>1 (5.2), 2 (17.8), 3 (48.9), 4 (28.2):加重平均3.00 |
| (7) 人のために尽くすことは馬鹿らしい。<br>1 (43.4), 2 (44.5), 3 (11.6), 4 (0.6):加重平均1.69                  |
| (8) 罰せられる確率が低ければ違法行為も行うつもりだ。<br>1 (40.5), 2 (30.1), 3 (27.2), 4 (2.3):加重平均1.91           |
| (9) 人間は自分の利益だけを主張するのではなく、他者に対する配慮も必要だ。<br>1 (0.6), 2 (1.2), 3 (28.9), 4 (69.4):加重平均3.67  |
| (10) 個人主義的な生き方には欠陥がある。<br>1 (4.0), 2 (24.1), 3 (46.0), 4 (25.9):加重平均2.94                 |

この調査では価値を表す文をいくつか作成し、被験者がその文の主張にどの程度賛成かを答えるようにして各自の価値観を表明させた。ここで紹介するのは価値に関する調査結果の一部で、表2の(1)から(10)に表されている。そこには価値を表す10個の文とそれぞれに関して集計された回答が示されている。使用した調査用紙には価値を表す各文の下に1, 2, 3, 4の数字が書いてあり、それに強く

賛成する者は4に丸をし、弱く賛成する者は3に丸をして自分の価値を表明した。強く反対する者は1に丸をし、弱く反対する者は2に丸をして回答した。

集計された回答の読み方は次のとおりである。例えば(1)において、1に丸をした者の割合は15.0%、2に丸をした者の割合は31.2%である。3や4に丸をした者の割合も括弧内に示されたとおりである。そしてこれらの割合で加重平均した回答の数値が右端に示されている。もし1から4まで均等に分布する回答が得られれば、加重平均は2.50になる。

### 第8節 今日の若年者の価値観

価値観に関するこの調査の結果はかなり意外であろう。多くの日本人は「今の若者は自己中心的で他人にほとんど配慮しない」と考えているはずである。また現実の彼らの行動を観察していると、そのような傾向が目につく。しかしこの調査に関する限り、彼らは予想以上の公共心を持っているようである。調査結果を詳しく見てみよう。

前節で取り上げた10個の文のうちで、公共心に反する回答が多数を占めたものは一つもない。一番微妙な回答は(1)に対するもので、加重平均が2.46になっている。つまりこの価値に関しては、意見が半々に分かれたことになる。しかしその文は、「人間にとって最も重要なこと」といっているので、自分を取るか他者を取るかという二者択一のように解釈した被験者が多いかもしれない。回答番号として3を選択した被験者が半数弱であることもそれを示唆している。

それ以外では公共心を重視する回答が多くなっている。そのなかでも(9)の結果が、ここに示された調査結果を要約していると考えられる。すなわち、約7割の学生が、他者に対する配慮が必要であるという意見に強い賛意を表している。回答が1または2であった学生は誤差程度の数しかいない。

積極的な公共心を含む野心が、(2)と(6)と(7)の回答に表れていると筆者は考える。(6)では約8割の学生が他者のためになる仕事をしたいと表明している。(7)は(6)にかなり近いことを逆の表現によって示していると考えられる。回答結果から(7)に対する反対はきわめて強いことがわかる。(2)では「偉大だと思われる仕事」の解

積が人によって異なりうるという問題がある。大記録を達成するスポーツ選手や冒険家の仕事を偉大だと感じる人もいるであろう。しかし、被験者の学生がスポーツ選手や冒険家などになる可能性は低いので、ここでいう「偉大と思われる仕事」は多くの人のためになる仕事と解釈するのがよいであろう。

経済学の観点から興味深いのは、(5)と(10)に対する回答である。(5)は新古典派の主張(厚生経済学の第一命題)に酷似した文であるが、それに強く賛成する者は皆無で、弱く賛成する者でも1割弱に過ぎない。半分以上の被験者が強い反対を表明している。(10)は(5)の逆に近いが、個人主義的な生き方を支持する者がここに3割弱存在するのは、「個人主義」の解釈が被験者によってある程度違うためと思われる。

バブル経済期以降に発生した不祥事などは(3)や(8)と類似の価値観に起因すると考えられる。(3)は「合法的」であることを明記しているが、それでも他者を徹底的に利用することには7割以上の被験者が反対している。(8)でも7割以上の被験者が、たとえ罰せられる確率が低くても違法行為はすべきでないと考えている。

## 第9節 結語

ここで検討したのはアンケート調査で、実際の行動を観察した調査ではないという問題がある。また年配者との比較がなされていないという問題もある。だが、今日の大学生は意外にも少なからざる公共心を有しているとひとまずいえそうである。本論文の前半で考察した理論に照らし合わせると、このことは将来の日本社会の効率性にとってきわめて好ましいと考えられる。問題は、そうした価値観が今後20年先ないしは40年先まで維持できるかである。

個人の効用関数ないしは価値観は所与かつ不変であると新古典派経済学は仮定するが、現実の人間の価値観は成人の場合でも時間とともに変わりうる。これは特に若年の成人について成立する可能性が高い。

軍隊の訓練を受けると成人の価値観は変わることが知られている。また実戦に参加するとさらに大きく変化するといわれる。成人になってから外国生活をして、価値観は明らかに変わる。Marwell and Ames (1981) および Frank,

Gilovich, and Regan (1993) による実験では、大学で経済学の学習をするとエゴイストになる傾向があるという結果が得られている。すると、学生時代には公共心に満ちた価値観を有していても、何年か後にはそれを失ってしまうことは十分にありうるし、実際にそういうことが起きていると推察される。

するとここで重要になることは、若年期に抱いていた健全な公共心を確認するものに育成し、数十年先までそれを維持させることである。大学教育はその役割を部分的に果たさなければならない。しかも大学教育は、論理によって公共心などの価値観がなぜ必要なのかを説く必要がある。微力ではあるが、本論文もそうした役割を果たそうとするものである。

教育もさることながら、とりわけ重要となるのが組織の指導者であるべき人たちの模範的な行動である。組織のトップに立つ者は、自らの行動によって公共心に満ちた行動の模範を示す必要がある。表向きはきれいごとを表明しながら、裏では私利のために策を弄する人間が組織の上に立っていると、日本の衰退に歯止めがかからない。

\*本論文は、学術振興会科学研究費補助金（2000～2001年度）による研究成果の一部である。

#### 注

- 1) 取引費用は取引する財の価格以外にかかる費用を意味する。情報収集費用、契約書の作成費用、契約が遵守されていることを監視する費用などからなる。
- 2) 荒井（1995）は上でみたような2人ゲームによる実験に基づいている。それに対してこの新しい実験では4人ゲームを行った。すなわち一つのゲームに4人のプレイヤーが参加した。この実験は多様に分析することが可能で、ここに紹介するのはその一部分である。

#### 参考文献

- 荒井一博「繰り返し囚人のジレンマ・ゲームにおけるコミュニケーションと説得」  
『一橋論叢』第114巻、1995年。  
荒井一博『終身雇用制と日本文化』中央公論社、1997年。

荒井一博『文化の経済学』文藝春秋, 2000年.

荒井一博『ファンダメンタル ミクロ経済学』中央経済社, 2000年.

荒井一博『文化・組織・雇用制度』有斐閣, 2001年.

Casson, Mark. *The Economics of Business Culture*. Oxford University Press: Oxford, 1991.

Frank, Robert H.; Gilovich, Thomas; and Regan, Dennis T. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, 1993, 159-71.

Fukuyama, Francis. *Trust*. Free Press: New York, 1995. (加藤寛訳『「信」無くば立たず』三笠書房, 1996年.)

Fukuyama, Francis. *The Great Disruption*. Free Press. New York, 1999. (鈴木主税訳『「大崩壊」の時代』早川書房, 2000年.)

Marwell, Gerald, and Ames, Ruth E. "Economists Free Ride, Does Anyone Else?" *Journal of Public Economics*, vol. 15, 1981, 295-310.

(一橋大学大学院経済研究科教授)