



Title	雇用制度のなかの信頼 : 信頼の定義と山岸俊男学説批判
Author(s)	荒井, 一博
Citation	一橋大学研究年報. 経済学研究, 42: 105-156
Issue Date	2000-10-10
Type	Departmental Bulletin Paper
Text Version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10086/9247
Right	

雇用制度のなかの信頼

——信頼の定義と山岸俊男学説批判——

荒 井 一 博

第1節 経済における信頼の重要性

第2節 信頼はいかに定義できるか

第3節 山岸俊男学説に対する批判

第4節 信頼はいかに醸成されるか

1 経済における信頼の重要性

人間が他者と関係を持つときに、まず最初に注意すること、あるいは注意すべきことは、他者が信頼できるかということである。日常の人間関係において、人は常に他者が信頼できるか否かに関して判断を下している。社会生活において信頼はこのように基本的な重要性を持つにもかかわらず、経済学はそれに対する考察を怠ってきた。

新古典派経済学のバックボーンとなる一般均衡論 (Debreu, 1959) には、信頼という明示的な概念がない。これと歩調を合わせるように、ほとんどの経済学教科書にもその概念が登場しない。概念がないということは、それに対する深い考察もなされなかったことを意味する。一般均衡論では、

すべての経済主体が法や契約を必ず守る、すなわちその意味でのみ信頼できる、と暗黙のうちに仮定されただけなのである。そこでは、法や契約が規定する以外の「倫理的な行動」はとられないと単純に想定されている。経済学をはじめ社会科学で信頼に対する分析が発展しなかったのは、社会諸科学が育った西欧で伝統的に信頼が重視されなかったことにもよる。

社会科学において信頼は軽視されてきたが、市場でも組織でもその他の場においても信頼は必要不可欠である。実際のところ、現実の人々は社会科学者が考える以上に信頼を重視しているために、何とか社会が機能している。なおここで信頼は、他者を信頼することと他者の信頼に値する行動をとることの両方を意味する。通常はそのような意味で使われており、多くの場合はそうしたほうが表現が能率的になる。しかし本稿の第3節では両者が区別される。

信頼が現実の社会で必要となるのは、契約不可能性ないしは取引費用の存在のためである。契約不可能性とは、取引においてすべての条件は契約できないことを意味する。例えば個人が企業で働くときに、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（違反の仕方もさまざまである）どのような罰則が適用されるかなどを、十分に詳細に契約することはできない。企業が提供する労働条件の契約に関しても同じことがいえる。詳細な契約が不可能なのは、契約書を作成したり契約の遵守を監視したりするのに取引費用がかかるためである。将来起こりうる全事象を想定した契約書を作成したり、契約相手の一挙手一投足を監視したりするには、天文学的な額の取引費用がかかる。取引費用が多額になれば、契約できない条件も出てくる。

契約不可能性が存在すれば、契約をした各当事者に自由裁量の余地が発生する。すなわち各人の判断で自分の行動を選択できる部分が生じてくる。すると、倫理的ないしは正常とみなされる行動を相手がとるかどうかが、

きわめて重要な関心事となる。つまり相手が信頼できるか否かが重要になる。こう考えてくると、信頼はほとんどすべての取引において不可欠であり、また経済的な取引以外の人間関係においても重要であることが理解できよう。以下ではこのことを、市場取引、組織内取引、その他の社会生活の順でみてゆきたい。

市場取引は、契約の単純性または形式性と非継続性とによって特徴づけられる。換言すれば、市場では比較的単純ないしは形式的な契約が行われ、取引の継続性が期待されない。一般消費者が商店などで行う取引では、取引が単純なので契約書はほとんどの場合に省略される。以下では三つの例を使って、市場における信頼の重要性を考察してみたい。

最初の例として、消費者が近所の魚屋で魚を購入する場合を考えてみよう。この場合、取引対象となる魚の質に関して契約が行われるわけではないので、魚屋は不衛生に取り扱ったものや鮮度の劣るものを消費者に売り渡すことも可能である。それを購入した消費者は腹痛に襲われることもありうるが、重大な食中毒にでもならなければ法的な問題にはならない。たとえ法的に処理されても、食中毒に襲われない場合のほうが消費者にはずっと好ましいであろう。

これより消費者にとって重要な問題は、魚屋が良質の魚を販売していることと信頼できるか否かであることがわかる。また魚屋にとっても、良質の魚を販売して消費者の信頼すなわち評判を獲得できるか否かが重大な関心事になりうる。ただし、良質の魚を販売することは追加的な費用を伴うことであるから、すべての魚屋が評判形成を優先的に考えるとはかぎらない。現実にもさまざまなタイプの魚屋があることから、これは明らかであろう。

第二の例として電気製品の取引を考えてみよう。電気製品には無料修理の保証書が通常ついている。しかし修理に出すための時間的費用や、修理中に使用できないことによって発生する機会費用は、まず補償されない。

そのため消費者には、故障しない信頼できる製品を購入することが重要になる。

第三の例として建売住宅の売買を取り上げてみよう。住宅の取引に際しては、かなり詳細な契約書が取り交わされる。しかし、住宅を購入してから手抜き工事による深刻な問題が発覚することがある。契約書は十分に詳細ではないので、それに基づいて問題を解決することができない。もちろん裁判によって問題を解決することもできないわけではないが、裁判には多大な費用がかかるし、被害者の訴えが認められる判決が出るともかぎらない。手抜き工事は契約におけるこの欠陥を利用して行われる。したがって、住宅供給会社が信頼できるかどうかはきわめて重要な問題になる。

以上で市場における信頼の重要性をみたので、次に組織に目を向けよう。組織内の取引においては信頼がより一層重要である。市場と対比させると組織内取引（人間関係と言い換えてもよい）は、契約の（潜在的な）複雑性ないしは非形式性と継続性によって特徴づけられる。換言すれば、組織で行われる取引は契約書に書きにくく、形式的な契約が結びにくい。また組織内の取引はある程度の継続性が期待される（全成員が毎日入れ替わる組織は存在しない）。これらのことは個人が企業で働く場合を考えてみれば明らかである。

組織内取引においては詳細な契約を結ぶことが困難なので、労働者の側にも企業の側にも多大な自由裁量の余地が発生する。組織において不正行為が頻繁に発生しうるのはそのためである。この多大な自由裁量の余地が、信頼を組織内できわめて重要なものにしていく。組織の成員は、信義に基づいて行動すべきか否かをほとんど自由裁量的に決めている。自分が暇で同僚が多忙なときに仕事を手伝うか否か、自分が知っている有用な情報を同僚に教えるか否かなどの問題でも同様である。規則によってこれらの問題を部分的に解決することもできるが、そこには程度の問題もあるので、

規則で望ましい行動を完璧に引き出すことはできない。例えば、同僚の仕事を手伝うときにはどれだけ真剣に仕事をするかという問題が発生するし、情報を提供するときにはどれだけ詳しく教えるかという問題が生じる。企業あるいは管理者の側にも、労働条件の設定の仕方、労働者の使用方法・評価方法などをはじめ、さまざまな場面で自由裁量が入り込む。これらも規則で完璧に規定することのできない問題である。この点は、今日流行している成果主義が評価に関して深刻な問題を生み出していることから明らかであろう。

そもそも企業などの組織は、詳細な契約を結ぶことを避け、信頼に基づいて高い生産性を達成しようとして形成された生産単位である、と筆者は考える。今日見られる組織内の取引のほとんどは市場で行うことも可能である。だが、そうすると膨大な取引費用が発生する。組織内取引は取引費用を節約できるほど生産性が上がる。例えば、市場では金品を受け取るたびに領収書を書くのが原則であるのに対して、組織内でそうすることが多くないのは取引費用を節約するためである。組織内では、領収書を書かなくとも後で問題が生じないと普通考えられている。組織では成員が信頼できることが前提になっているのである。組織が不正や規則の悪用に対して脆弱になる原因はここにある。

多くの企業が家族を出発点として成長したことも、組織における信頼の重要性を裏づける。一般に家族成員の間には、他人同士の間よりも強い信頼が存在する。そのため小さな企業には信頼できる家族のみで運営されるものが多かった（現在でも多い）。そうした企業も成長するにしたがって、家族以外の成員を受け入れるようになったが、当初は氏族の成員や知り合いの子弟を雇い入れる場合も多かった。日本には家族主義的な経営を行った大企業が多いといわれるが、それは信頼を重視した経営の一方法であると考えられる。今日の日本には数万人の従業員を擁する大企業も多数存在

する。そうした大組織が発達したのは、他の大多数の国よりも日本に信頼があったからであると Fukuyama (1995) は指摘する。

市場や組織以外でも信頼は必要不可欠である。道路、広場、公園、通勤電車などの公共の空間において信頼が機能しなければ混乱状態が発生する。これらの場所では、法に触れることなく他者に迷惑をかけることがそれほど困難でない。そのため他者がそのようなことはしないと信頼できることが重要になる。犯罪の有無も信頼の問題である。犯罪の多発する社会では他者が信頼できないので、さまざまな防護策を講ずる必要がある。それは多大な出費を伴う。他者が信頼でき犯罪の発生確率が低ければ、人々の生活は非常に低コストで楽になる。

信頼はこのように重要であるが、社会科学においてはまだ共通の定義がない。そのためそれをいかに定義するかは知的興味をそそる問題となる。そこで本稿では、次の第2節で筆者の信頼の定義を提起する。それは経済理論でも使用可能なように数学的に定義される。信頼の分析は経済学でも遅れており、そうした定義はまだ提起されていないようである。第3節では、日本である程度まとまった信頼研究となっている山岸俊男学説に対する筆者の批判を行う。そこでは信頼の定義だけでなく、信頼と雇用制度との関係、なかんずく終身雇用制との関係が問題となる。第4節では、信頼がどのように醸成されるかという信頼の根本問題に関して筆者の見解を提示して、本稿を終えることにする。第3節と第4節では雇用制度のなかの信頼を中心にして議論を展開するが、第2節で提起される信頼の定義は雇用制度以外においても適用可能である。現段階において信頼に関する研究はきわめて未発達である。まだ理論枠組みもできていないし、誤った考え方も多く存在する。本稿が一層厳密で体系的な信頼研究の踏み台になることを期待したい。

2 信頼はいかに定義できるか

2.1 基本的な定義

信頼は定義しにくい概念である。その理由の一つは、現実生活において信頼という言葉が多義的に使用されていることにある。もう一つの理由は、実際に使用されるとき信頼の意味が曖昧であることにある。本節では、日常使われている意味に近い最も簡単な定義をまず検討し、次いでそれを発展させて、経済学的に操作可能で十分に厳密と考えられる定義を提起する。

日常の意味に近い定義とは、「個人 *A* が個人 *B* を信頼することは、*B* の表明したことや（表明しない場合は）社会的に倫理的と考えられることを *B* が行うと、*A* が期待することである。」というものである。この定義の裏返しになるが、*B* が *A* の信頼に応えることは、*B* の表明したことや（表明しない場合は）社会的に倫理的と考えられる（と *A* が感じている）ことを *B* が行うことである（荒井（1997a）も参照）。この期待はかなり主観的なものであって、*B* は信頼できると *A* が感じて、他の人はそう感じないこともありうる。

もし上の「表明したこと」が社会的に倫理的でなければ、非倫理的な行動に関しても信頼が成立しうることになる。実際、犯罪集団や不正を行う集団の人間は、彼らの非倫理的な行動に関しても信頼という用語を使っている。本論文は一応このように信頼を定義するが、そこに特に倫理的な行動のみを含めたいときは、倫理的信頼と呼ぶのがよい。もちろん社会や集団によって倫理は異なりうるので、*X* 社会で倫理的信頼であることが *Y* 社会ではそうでないことはいくらでもありうる。（重要性は劣るものの、同一社会のなかでも、ある行動に対する倫理性の判断が個人によって異なる

る場合がある。)

日常生活で信頼という言葉が使われるときは、ほとんどの場合に以上のような意味が含意されている。だが、以上とは若干異なる意味で使われる場合もある。例えば「Aの話は信頼できる」というときは、Aの言うことが真実であることを意味しており、Aが実行するか否かは問題にならない。これと関連するが、若干違った意味でも使われる。「A局の天気予報は信頼できる」というときは、予測ないしは予想がよく当たることを意味する。将来の天気に関しては、真実を述べたくともそうすることができない。これらの意味の信頼も以下の定義に含めることができる。

経済学用語として信頼を定義するには、数学が使えれば都合がよい。今日の経済理論は数学を用いて展開されることが多いからである。以下では信頼の数学的な定義を検討してみたい。上でみた信頼の定義は多くの場合に適切であるが、次のような難点を有する。すなわち、個人Bが信頼できるかどうかを問題とすると、Bが表明したことなどを必ず行くと期待できる場合は信頼でき、そうでない場合は信頼できないとみなすのは、定義としては極端すぎる。Bが表明したことなどを必ず実行するとは言えなくとも、実行する可能性がかなり高いときは、それなりに信頼できるとしたほうがよいであろう。話が真実である可能性が高いときや天気予報の当たる可能性が高いときも同様である。

この点を考慮して定義をもう少し現実的にするには確率の概念を使うとよい。すると信頼の定義としては、次のものが一つの候補となる。すなわち「AのBに対する信頼とは、Bの表明したことや（表明しない場合は）社会的に倫理的であると考えられることをBが行うとAが信じる確率である。」という定義である。先の定義と違って、ここでは他者が信頼できるか否か（白か黒か）ではなく、どの程度信頼できるかが問題となっているので、正確には（特定の事柄に関する）Bの信頼度が定義されたと考え

るべきである。したがってこの定義を日常の意味に合わせれば、信頼できる人とは信頼度が高い人ということになる。同様に、信頼できる話とは真実である確率の高いものであり、信頼できる天気予報は当たる確率の高いものである（以下では、話や天気予報の信頼度はいちいち取り上げないことにする）。

この定義に従うと、 A が B を信頼して B に金を貸した場合に、この貸借に関する A の B に対する信頼度は、 B が何パーセントの確率で A にその借金（利子も含みうる）を返すと A が信じるかを表すことになる。これは数学的に明確な定義であって、それを使えば確率論的に信頼を分析できるようになる。金銭の貸借問題で、0.0001 の確率でも借金を返さない可能性が B にあれば B は信頼できないとみなすことは、明らかに不適切である。

定義に確率を使うと信頼に対する理解が深まる。金銭の貸借に関する上の例を使用して A の B に対する信頼度を問題としてみよう。この信頼度は B が A に件の借金を返すと A が信じる確率であるが、それは多くの要因に依存して決まる。例えば、 A と B が属する社会の文化、 A と B が属する組織や社会の特徴、 B の価値観や人格、法制度、 A と B の関係、問題となる金額、 B の稼ぎや経済状態、 A の人生経験などである。したがってこの信頼度は、これらの要因を表す変数の関数になる。特に注意すべきは、ここでは A の主観的な確率が問題になっていることである。

これらの要因の効果を例によって検討してみよう。 A と B が属する社会の文化が借金の踏み倒しをあまり問題にしなれば（貸すのが悪いという考え方が強ければ）、 B は借金の返済にあまり努力せず、 A は貸金が高い確率で返済されるとは考えないであろう。

A と B の属する組織や社会が「個人主義的」で、両者の関係に第三の個人が介入しなければ、 B は返済にあまり努力しないかもしれない。他方、

彼らの属する組織や社会に不正に対する強い圧力が存在すれば、 B は返済に対する強い刺激誘因を持つであろう。

B 自身が持つ価値観や彼の人格も借金の返済確率に影響する。文化はその下にある人々の価値観に影響するが、同一の文化の下にある人々の間でも価値観や人格に多様性がある。ある者は借金の返済を最優先的課題と考えるであろうし、ある者はそれを適当に誤魔化すことを考えるかもしれない。もちろん、どちらのタイプの人間が相対的に多いかは、文化に強く影響されて決まる。

法制度も借金の返済確率に影響する。どのような条文の法を持っているか、それがどのように運用されるか、司法制度はどうなっているか、裁判はどれだけ費用がかかるかなどは、明らかに借金の返済確率に影響する。

A と B の関係も重要である。両者がきわめて親密な関係にあれば、借金が返済される確率は高いであろう。また将来も関係の継続することが期待されれば、借金の返済確率は高い。例えば、 A と B が隣人である場合は、両者が数百キロメートル離れた所に済んでいる場合よりも返済確率は高い。同様に、同一の組織に属する者からの返済は、異なる組織に属する者からの返済よりも、確率が高いであろう。

問題となる金額も返済確率に影響する。通常、少額ほど返済確率が高いとみなしてよい。ただし、あまりにも少額ならば（例えば数百円ならば）、借りた者にとっても貸した者にとってもあまり気にならず、返済確率は低くなる可能性もある。これと関連しているのが B の稼ぎや経済状態である。それらが良好なほど B が借金を返済する確率は高い。

ここで問題となっている確率は A が主観的に感ずるものなので、彼の人生経験もその確率に影響する。 A が若くて世の中の「悪」をあまり知らなければ、信頼度は高くなる。また彼が欠損家庭の出で強い他者不信を有すると、信頼度は低くなるかもしれない。

2.2 基本的な定義の拡張

確率を使った上の定義はかなり厳密であって、経済モデルにも適用可能である。だが現実はまだ少し複雑な場合もあり、それに対して信頼度を適用するには、その定義を若干拡張しなければならない。上では、返済すべき金額の全額を B が返済するか、あるいはまったく返済しないかが問題となった。それに対して現実では、全額を返済できないが8割や5割だけ返済する場合などがありうる。また、ある特定の時刻に A と B が会う約束をしたとき、 B が約束の時刻に来るか、あるいは全然来ないかという可能性以外に、10分遅れて来るとか、20分遅れて来るなどの可能性もありうる。さらに、上司が部下に特定の時点までにある量の計算をする仕事を与えたとき、仕事を完璧にするか、あるいは全然しないかという可能性以外に、計算の3パーセントにミスがあるとか、10パーセントは指定時間内にできないとかの可能性もある。このような場合には上で定義した信頼度を直接適用することができない。しかし少し工夫すれば、そのアイデアを活かして信頼度を再定式化することができる。ここではそれを検討してみたい。

再定式化に先立って、まず確率を使った上の定義を数式で表現しておこう。 B が A から金を借り、特定の日に s_0 円を返済すると約束したと仮定する (s_0 は元金と利子を含むと考えてよい)。この約束を守らずに B が借金を踏み倒せば A の資産は w 円、約束どおりに s_0 円を返済すれば A の資産は $(w+s_0)$ 円になるとしよう。すると後者の生起する確率 p (A の主観的な確率) が上の定義による信頼度になる ($0 \leq p \leq 1$)。 B がこの二つの行動のいずれかしか選択しない場合には、 A の将来資産の期待値は次式のようになる。

$$(1) \quad p(w+s_0) + (1-p)w$$

明らかに A の B に対する信頼度が高いほど、この期待値は大きくなる。

ここからが新しい話になるのであるが、次に A が B' という個人に、上と同様な条件で金を貸す場合を想定してみよう。ただし、 B' は p_i の確率で s_i 円を返済すると A が信じていることにする ($i=0, 1, 2, \dots, n$)。ここでは、 $s_0 \geq s_1 \geq s_2 \geq \dots \geq s_n = 0$, $p_i \geq 0$, $p_0 + p_1 + \dots + p_n = 1$, $n \geq 1$ である。 B' の返済額は多様な値を多様な確率でとりうる確率変数なので (返済額の分布は多様なので)、信頼度を一つの指数で表現するのは必ずしも簡単ではない。以下ではその表現方法を検討してみたい。ちなみにこの問題は、さまざまな分布を期待値や危険度によって順序づけるのに似ている。

まず、どのような分布も順序づけることのできる信頼度の簡単な測度を検討してみよう。 B' に金を貸すことによって、 A の将来資産の期待値は

$$(2) \quad p_0(w+s_0) + p_1(w+s_1) + \dots + p_n(w+s_n)$$

となる。もし (2) 式が (1) 式と等しければ、すなわち

$$(3) \quad p(w+s_0) + (1-p)w \\ = p_0(w+s_0) + p_1(w+s_1) + \dots + p_n(w+s_n)$$

であれば、 A の観点から B' は B と同じくらい信頼できるとみなすというのが、 B' に関する信頼度を定義する一つの方法である。

(3) 式を p について解けば

$$(4) \quad p = p_0 + p_1 \cdot \frac{s_1}{s_0} + \dots + p_n \cdot \frac{s_n}{s_0}$$

または

$$(5) \quad p = \sum_{i=0}^n p_i \cdot \frac{s_i}{s_0}$$

が得られる。(4) 式ないしは (5) 式の右辺は、 B' の返済額の確率分布から計算された一つの指数で、 B' の信頼度はそれによって表現できると考えられる。ここで s_i/s_0 は、 B' が返済義務を負う金額 s_0 に対する返済金額 s_i の比率を表している。(4) 式ないしは (5) 式の右辺は、 s_i/s_0 をそれが

生起する確率 p_i で加重して平均したものである。ここで定義された信頼度を使うと、大きな返済比率 s_i/s_0 の生起する確率が大きいほど B' は信頼できることになる。

(4) 式ないしは (5) 式で $n=1$ の場合を考えてみると、信頼度に対する理解が深まる。その場合には

$$(6) \quad p = p_0 \cdot \frac{s_0}{s_0} + p_1 \cdot \frac{s_1}{s_0}$$

が成立し、 $s_1=0$ なので結局

$$(7) \quad p = p_0$$

となる。返済額が全額かゼロかという問題のときは、 $s_0/s_0=1$ および $s_1/s_0=0$ であるから、信頼度としては全額返済される確率が現れてくるのである。つまり、先に返済確率によって信頼度を定義したが、それはこの定義の特殊ケースということになる。

(4) 式ないしは (5) 式は

$$(8) \quad p = \frac{1}{s_0} \sum_{i=0}^n p_i s_i$$

と変形できるので、数学的にいうと、この信頼度は期待返済額の返済されるべき金額に対する比率である、と解釈することもできる。A が危険中立的なときは、A が B をどのような人間と感じるかは B の期待返済額によって表現し尽くすことができる。換言すれば、期待返済額が返済確率分布の全必要情報を集約する。そのために (4) 式ないしは (5) 式は信頼度の適切な測度になりうる。しかし個人が危険回避的であれば、それらの式で信頼度を表すのは必ずしも適切でない。期待返済額に現われない分布特性も、ある程度重要になるからである。

この問題を克服するには、フォン・ノイマン＝モルゲンシュテルン型の効用関数を使えばよい。そうすれば信頼度を定義するに際して、危険回避

者にとって重要な情報すなわち期待返済額以外の分布情報を考慮することができるようになる。ただし、そのような方法を採用すると、返済額の確率分布は同一でも、使用される効用関数の形状によって信頼度が異なってくる。もちろん同一の個人（効用関数）に関しては、どのような返済確率分布が与えられても、信頼度によってそれらの間の順序づけをすることが可能である。

フォン・ノイマン＝モルゲンシュテルン型の効用関数を u とし ($u' > 0$, $u'' \leq 0$)、(3) 式と類似のアイデアを使って信頼度を定義するには、まず

$$(9) \quad \begin{aligned} p u(w+s_0) + (1-p) u(w) \\ = p_0 u(w+s_0) + p_1 u(w+s_1) + \dots + p_n u(w+s_n) \end{aligned}$$

という方程式をたて、それを p に関して解く。すると

$$(10) \quad p = \frac{p_0 u(w+s_0) + p_1 u(w+s_1) + \dots + p_n u(w+s_n) - u(w)}{u(w+s_0) - u(w)}$$

あるいは

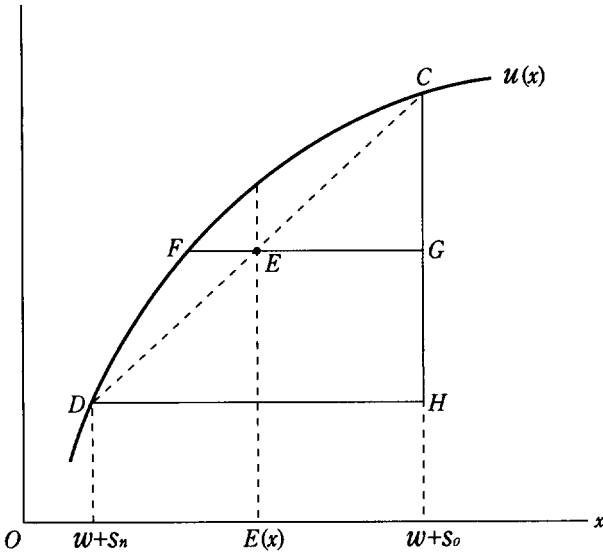
$$(11) \quad p = \frac{\sum_{i=0}^n p_i [u(w+s_i) - u(w)]}{u(w+s_0) - u(w)}$$

が得られる。これらが (4) 式や (5) 式に対応した信頼度の定義式である。

これらの式において u に正の線型変換（アフィン変換）を施しても p は不変なので、同一の選好の下では各返済確率分布の信頼度は一つに確定する。さらに個人が危険中立的で u が線型であれば、(10) 式や (11) 式の定義は (4) 式や (5) 式のものと同じになる。(10) 式から明らかなように、この信頼度の定義には期待効用が入っているため、同一の分布に対しても信頼度は個人によって異なりうる。また返済確率分布に平均保存的拡散が施されれば、信頼度は低下する。

この信頼度の定義を図1によって示してみよう。単純化のために同図は、

図1 信頼度の定義



借金をした者が全額を返済するか、あるいはまったく返済しないかのいずれかを選択する場合を示している（正確にいえば、金を貸した者がその二者の可能性しかないと感じていることになる）。全額返済されれば、金を貸した者の資産は $(w+s_o)$ で、その資産の効用 $u(w+s_o)$ は C 点の高さによって表される。同様に、まったく返済されなければ、金を貸した者の効用は $u(w+s_n)$ となり D の高さによって表される。両者にそれぞれの生起確率を乗じて得た期待効用が、図では FEG の線分の高さによって表されるとしよう。金を貸した者の資産の期待値は $E(x)$ で表されている。

すると (10) 式を使って得られる信頼度は、 GH の長さ と CH の長さの比になる。すなわち t を信頼度とすると

$$(12) \quad t = \frac{GH}{CH}$$

が成立する。借金の返済される確率 p_0 が大きいときは、線分 FEG が上方に位置するので (12) 式の信頼度は大きくなる。もし $p_0=1$ であれば、 G 点は C 点に一致するので、信頼度は 100% になる。もし $p_0=0$ となれば、 G 点は H 点に一致するので、信頼度は 0% になる。

信頼度は (12) 式以外の方法で定義することもできる。 FG の長さが DH の長さに近いほど信頼度は低いと考えられるので、新たな信頼度の測度を t' と表記して

$$(13) \quad t' = 1 - \frac{FG}{DH}$$

と定義してもよい。この場合も G 点が C 点に一致すれば信頼度は 100% となり、 G 点が H 点に一致すれば信頼度は 0% となる。以下の具体例から明らかになるように、返済金額の確率分布と効用関数が同一でも t と t' の値は異なりうる。しかし明らかに、両者には 1 対 1 の対応が存在する。なお効用関数が線型のときは、(12) 式や (13) 式の定義による信頼度は、(4) 式や (5) 式のものと同じになる。この事実は図 1 を観察すれば容易に理解できよう。

若干の留意点を付加しておきたい。われわれは信頼度の定義を拡張してきたが、それでも現実に使われている信頼という言葉の意味でカバーし尽くされていないものが残っている。例として、企業の経営者が、海外支店の経営を部下に任せる場合を考えてみよう。この場合、信頼できる部下ならばその支店で大きな利益を上げる確率が高いが、信頼できない部下は大きな損失を生み出す確率が高いといえよう。われわれはこのような意味でも信頼という言葉を使うが、それは数学的にどう表現したらよいであろうか。この例では 100% 信頼できるということが定義しにくい。多額の利益を上げる可能性の高い人間の信頼度は高いといえるが、いくら利益を上げれば 100% 信頼できるといえるのかを確定しがたい。

他の例も考えてみよう。ある地方自治体が画家に公共施設の壁画の作成を依頼するときには、画家の信頼度が問題になろう。信頼できない画家に依頼すると、完成した壁画によってその近辺の雰囲気が悪化する可能性が高い。われわれはこのような意味でも信頼という言葉を使っているが、画家がどの程度すばらしい壁画を作成したら 100% 信頼に応えたといえるのかは定義することが困難である。

こうした問題は、個人の行動の成果に明確な上限や下限がない場合に発生する。これらの例で信頼度の定義が困難なのは、信頼という言葉が曖昧に使っているからである。この曖昧さを許容して信頼度の指数を作り出すことも不可能ではない。しかしその場合は、指数に若干の不自然さが生じる。例えば、ある水準の仕事を達成できる者の信頼度を 100%、それよりも高いある水準を達成できる者の信頼度を 120% のように定義することが必要になる。ここではこの方法を一般化してみよう。

個人 A が個人 B にある仕事を依頼したと仮定する。その仕事を同じ資格を有する任意の人に依頼したときは、 u_0 に等しい期待効用が得られるとする。また考えうる最悪の出来栄えの効用は u_w によって表すことにする。 A が仕事を依頼する段階における B の仕事の出来栄えは確率変数で、出来栄えが y_j の水準である確率が π_j であると仮定する ($j=1, 2, \dots, m$)。すると B に対する A の信頼度は、次のように定義してもよいであろう。

$$T = \frac{\sum_{j=1}^m \pi_j u(y_j) - u_w}{u_0 - u_w}$$

この式で表された信頼度も、 u の正の線型変換に対して不変である。なお u_w が確定しにくいときは、効用関数の小さい値を適当に選んでもよいが、その場合は T が負になることもありうる。

2.3 信頼度の数値例

ここでは借金の返済に関する例において具体的な効用関数と返済確率分布を使い、信頼度に関する上の議論を深めてみたい。ここで使う効用関数は次の二つである。

$$(14) \quad u(x) = -e^{-\alpha x} \quad (\alpha > 0)$$

$$(15) \quad u(x) = -x^{1-r} \quad (r > 1)$$

これらの効用関数には特殊な性質がある。すなわち (14) 式においては、アロウ＝プラットの絶対的危険回避度が α で一定になり、(15) 式においては相対的危険回避度が r で一定になる。以下では、 α の値が 1, 2, 3 の三つの場合を検討し、 r の値は 2, 3, 4 の三つの場合を検討する。

返済される金額に関しては、 $n=2$ として、 $w+s_2=1$, $w+s_1=1.5$, $w+s_0=2$ と仮定する。またその確率密度関数としては、以下のような三つの場合を考える。

$$(16) \quad d_1 = \{1, 1.5, 2: 1/4, 1/2, 1/4\}$$

$$(17) \quad d_2 = \{1, 1.5, 2: 1/3, 1/3, 1/3\}$$

$$(18) \quad d_3 = \{1, 1.5, 2: 1/2, 0, 1/2\}$$

ただし、 d_1 では $w+s_2=1$ の起こる確率が $1/4$ 、 $w+s_1=1.5$ の起こる確率が $1/2$ 、 $w+s_0=2$ の起こる確率が $1/4$ とみなされている。 d_2 と d_3 の確率密度関数も同様に解釈する。ここで d_2 は d_1 の、また d_3 は d_2 と d_1 の平均保存的拡散になっている。

信頼度に関しては (12) 式の t と (13) 式の t' の両方を計算することにする。ここで考える例に即して表記すれば、 t は

$$(19) \quad t = \frac{Eu - u(1)}{u(2) - u(1)}$$

となる。ただし Eu は期待効用で、 $Eu = p_0u(2) + p_1u(1.5) + p_2u(1)$ である。また t' の計算は若干複雑であるが、(14) 式の効用関数に対しては FG の

雇用制度のなかの信頼

表1 危険度・危険回避度と信頼度

$u(x) = -e^{-\alpha x}$				$u(x) = -x^{1-r}$		
	$\alpha=1$	$\alpha=2$	$\alpha=3$	$r=2$	$r=3$	$r=4$
d_1						
t	0.5613	0.6155	0.6588	0.5832	0.6204	0.6521
t'	0.4382	0.3799	0.3278	0.4116	0.3676	0.3255
d_2						
t	0.5408	0.5771	0.6059	0.5556	0.5803	0.6014
t'	0.4184	0.3455	0.2858	0.3847	0.3306	0.2827
d_3						
t	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
t'	0.3799	0.2831	0.2149	0.3333	0.2649	0.2114

長さが $2 + (1/\alpha)\log(-Eu)$ に等しいので

$$(20) \quad t' = -1 - \frac{1}{\alpha} \log(-Eu)$$

となる。また (15) 式の効用関数に対しては次式が成立する。

$$(21) \quad t' = -1 + (-Eu)^{\frac{1}{1-r}}$$

これらのデータを使って計算された信頼度の値は表1に示されている。まず (14) 式の効用関数の場合の結果をみよう。αの値が1, 2, 3のいずれの場合においても、分布に平均保存的拡散が施されると、tおよびt'の信頼度は低下することが確認される。もちろんtとt'の値は異なり、t'のものの方が小さくなっている。αが大きくなるにしたがって、d₁とd₂ではtの値も大きくなっているが、d₁, d₂, d₃のいずれにおいてもt'の値は小さくなっている。異なるαの値は異なる個人の効用関数に対応すると考えられるので、同一の分布に対して危険回避度の大きい個人の信頼度が大きいということは問題にならないともいえる。しかし返済金額の確率分布が同一でも、危険回避的な個人ほど金を貸すことを躊躇する傾向があ

るので、この事実は g' を使うことによってより明確に表すことができよう。(14)式の効用関数に関して観察された特性は(15)式の効用関数についても成立している。

3 山岸俊男学説に対する批判

3.1 安心社会論による信頼の定義の問題点

わが国において信頼に関するまとまった見解を表明した文献に、山岸(1998)と山岸(1999)がある。この著者は経済学者ではなく社会心理学者である。ただし取引費用や機会費用などの経済学概念を使用して、市場や組織などの経済学の分析対象を論じている。本節の主たる目的は、前節までの議論も考慮に入れて、両著書が提起する信頼に関係する問題を検討することである。後述の理由によって、以下では両著書の理論を「安心社会論」と呼ぶ。また以下で例えば p. 100 とある場合は山岸(1998)の第100ページを、p'. 100 とある場合は山岸(1999)のそれを指すものとする。(本稿においては、本稿自身のページには言及しないので注意されたい。)安心社会論は「科学の発達にとって相互批判を伴う研究者間の交流が必要不可欠」(p. 148)として相互批判を奨励しているので、本稿もその精神を借用して議論を進めたい。

安心社会論では信頼の定義が重要になるが、それはまず「社会的不確実性」を定義することから始まる。同論では「相手の意図についての情報が必要とされながら、その情報が不足している状態を、社会的不確実性の高い状態と定義」(p. 14)される。他の箇所でもいえることであるが、安心社会論では基本用語の定義が必ずしも明確でない。社会的不確実性を定義する際に、「レモン市場においては、買い手は売り手がレモンを売り付けようとしているかどうか、つまり売り手が騙すつもりがあるかどうかとい

う、売り手の意図についての十分な情報が不足している、逆に言えば、買い手が売り手の正直さについて正確な判断を行うことができれば、レモン市場問題は存在しない。」(p. 14)としている。これは明確な記述ではない。(ここでは Akerlof (1970) にならって中古車市場が考えられており、レモンとは欠陥車を意味する。)

ここで不明確なのは「売り手が騙す」というような表現である。売り手が騙さなくても Akerlof の指摘する問題は生起する。売り手が単に沈黙して、自分の知っている欠陥に関する情報を積極的に提供しない場合も、情報の非対称性が発生するからである。「騙す」とか「正直」という概念は、規準となる法や倫理が存在するときには定義できる。しかし、中古車の売り手は知っている全情報を買い手に伝える義務があるという法や倫理が存在するわけではないので、それらは定義できない。そもそも売り手の有する全情報を買い手に伝えることは不可能である。他の同様な例を挙げれば、労働者が自分の能力に関する全情報をその買い手である企業に伝えることも不可能である。(定義の不明確な他の例を付加すれば、p. 81 の取り引きコストの定義も不明確で、一般読者は安心社会論の基礎となる同概念を正確に理解できないであろう。)

社会的不確実性を定義してから、安心社会論は同論で最も基本的な概念となる「信頼」と「安心」を区別して定義する。(「安心社会論」という筆者の命名は、この後者の概念に由来する。)
「信頼は、社会的不確実性が存在しているにもかかわらず、相手の(自分に対する感情までも含めた意味での)人間性ゆえに、相手が自分に対してそんなひどいことはしないだろうと考えることである。それに対して安心は、そもそもそのような社会的不確実性が存在していないと感じることである。」(p. 40)と定義する。

この定義には、まず「人間性」の意味が不明であるという問題がある。筆者の調べた国語辞典では、「人間性」が「すべての人間に、生まれつき

そなわっている特有の性質。人間としての本性。人間らしさ。」のように定義されている。したがって信頼が一部の人間にしか適用されないことを論ずるに際しては、この用語は不適當となる。「人間性」から「騙し」や「正直」が定義できるわけでもない。また「そんなひどいこと」のような曖昧な表現を使ったのでは厳密な議論が展開できない。さらにこの定義には、標準的な信頼の定義とは質的に異なる面もある。Luhmann (1979) や Barber (1983) らの信頼の定義および前節で提起した本稿のそれは、広い意味の倫理を基礎とした概念である。それに対して安心社会論の定義する信頼は、以下でみるように倫理とは無関係だとされている。

同論は「利他的な動機や相互協力の規範によって維持されている協力行動の場合には、相手に対する信頼が協力行動に影響すると考えるべき論理的根拠は存在しない。」(p. 139) としており、利他心や規範に基づく行動は信頼と無関係であるとしているようである。(ただし、ここで「相互協力の規範」が厳密に何を意味するかは必ずしも明らかでない。) 利他心や規範遵守は上の「人間性」と異なるのであろうか。もしそうならば、実際の行動において両者はどう識別されるのであろうか。他の箇所では、「信頼性(信頼に値する行動をとる人間特性)は信頼される側の特性であり、自己利益に裏打ちされていない、利他的ないし倫理的な行動を生み出す人格特性を意味する」(p. 48) という表現も見られるから、安心社会論の信頼(性)の定義には矛盾が存在するようみえる。

分配委任実験 (p. 139~p. 144) でも類似の疑問が生じる。この実験では、「被分配者が確実な 600 円を選ぶか、それとも分配者に 1500 円を分けてもらう方を選ぶ」わけであるが、安心社会論は分配者が 1500 円の(ほぼ)半分を被分配者に与えることが公正であり、被分配者もそう期待することが、信頼することであるとみなしているようである。すると第一に、ここではある規範が使われており、上の信頼の定義とは矛盾するようであ

る。第二に、この実験においては異なる公正概念が成立しうるため、信頼が定義できないように思われる。被分配者は確実に600円しか得られないので、分配者が600円を分け与えるのが公正であるともいえる。他の公正概念もありうる。すると「そんなひどいことをしない」という基準が、ここでは何を意味するのか不明になる。公正の規準がはっきりしない状態で信頼に関する実験や議論を行うことは無意味であろう。

Barber (1983) と同様に安心社会論は、「能力に対する期待としての信頼」(やると言ったことを実行する能力を持っているか)と「意図に対する期待としての信頼」(やると言ったことをやる気があるか)とを区別する必要があるとする (p. 34~p. 37)。そして同論が分析するのは後者であるとしている。しかしそうすることはあまり有効ではないように思われる。信頼には意図や能力やその他多数の要素が混じり合っている。AがBを信頼してBに金を貸したときの信頼度は、AとBが属する社会の文化、AとBが属する組織や社会の特徴、Bの価値観や人格、法制度、AとBの関係、問題となる金額、Bの稼ぎや経済状態、Aの人生経験などに依存することを前節で述べた。これらのなかでは、Bの価値観や人格に対するAの評価が安心社会論のいう信頼と最も密接に関連していよう。しかし安心社会論は上記のような要素を詳細に分析していないので、そのいう信頼は部分的に他の要素に依存している可能性が高い。人格とみなされている要素が、実は少なくとも部分的に稼ぎや法制度の反映にすぎない可能性がある。このように、多くの場合に意図のみを分離識別することは困難ないしは不可能である。そもそも安心社会論が「意図に対する期待としての信頼」によって意味する内容自体が不明確である。われわれが信頼を問題とするのは、その存否ないしは程度が人間行動に影響するからである。意図に対する期待を抽出して、どれだけ有意義な分析ができるのかを明らかにする必要がある。

さらに「本書で扱う信頼とは、相手が自分を騙そうと思っているのではないか、あるいは相手に身を委ねた場合に利用されてひどい目にあわされてしまうのではないかという、相手が自己利益のために搾取的な行動をとる意図をもって思うかどうかに関わる限りでの信頼である」(p. 37)としているが、信頼の概念はこの場合に限定される必要はない。例えば交通機関がスケジュールを遵守しないのは信頼に値しない行動であるが、「騙し」や「搾取」とはほとんど関係ないといえる。学術雑誌の出版が遅れるのも同様である。

最後に強調しておきたいことは、既に触れたように信頼には程度の問題があることである。裏切りが10万円(相当)の利益をもたらすときは裏切らなくとも、10億円(相当)の利益をもたらすときは裏切る人間は多いであろう。こうした程度の問題が関わっている場合は、安心社会論の信頼の定義が適用できない。これは信頼の議論を「善人」か「悪人」か(○か×か)というような単純な次元に還元したためである。同論は「長いつきあいの中で一度も卑しい行動をとったことがないことを直接知っている人に対しては、たいていの人は大きな信頼をもつだろう」(p. 44)としているが、長い間に多大な利害を伴う問題が発生しなかっただけなのかもしれない。

3.2 信頼と安心の区別に対する批判

次に「信頼」と「安心」の区別を検討したい。これは安心社会論における最重要問題である。同論によると、信頼は「相手の人間性や行動特性の評価にもとづく相手の意図に対する期待」であるのに対して、安心は「相手にとっての損得勘定にもとづく相手の行動に対する期待」(p. 39)である。「安心は、社会的不確実性が存在しない状況についての認知である」(p. 40)とも述べられている。例えば鉄の掟の存在するマフィアの世界で

は、罰則（処刑）によって社会的不確実性が存在しないので安心が支配するとされる。

経済学などの社会科学は「人々が信頼に値する行動をとると期待できるのは、そのような行動をとることが自分にとっての利益となる社会関係のあり方が背後に存在しているからだ」（p. 56）と考える傾向がある。安心社会論はこの考え方を「根ざしアプローチ」と呼び、信頼ではなく安心に関する議論であるとする。さらに「本書で扱っている信頼は合理的な期待を越えた部分に存在している。したがって、信頼そのものを人間の合理的な意思決定の問題として説明するのは困難である。」（p. 157）とまで言い切っている。しかし、以下でも触れるように、同論は信頼性を示す情報は評判などから得られるとしているので、評判の維持は個人の利害と密接に関連することになる。そのため同論で「信頼（信頼性）」とみなされているものも、実は「安心」に関係していることになる可能性が高い。

安心社会論は「安心」に関しても程度の問題を考慮していない。通常どんな罰則があっても規則違反をする者はいるし、罰を逃れる可能性がないわけでもない。そのため社会的不確実性の存在しない状態はまず存在しない。すると同論が安心社会とみなす社会にも、「信頼」は存在することになる。これより、「安心社会」や「信頼社会」は現実には存在しないことになる。したがって、日本社会は「安心社会」であるといって蔑み、米国社会は「信頼社会」であるといって崇めるのは無意味である。

具体的な話をしてみよう。まず、終身雇用的な組織は「安心」の得られる場であると安心社会論は主張するが、一般に個人にはほとんどの状態において自由裁量の余地があるので、終身雇用的な組織のなかでも成員の人格と無関係に「安心」が得られるわけではない（ゲーム論に関係する問題は後述する）。換言すれば、終身雇用制の下でも信頼が重要になる（これは誰でも経験から知っている自明の事実である）。このように「安心」や

「信頼」は明確に区別できない。

次に同様に考えたとき、置き引きや万引きのない社会は「信頼社会」なのか、それとも「安心社会」なのであろうか。罰則と監視を厳しくすればそれらは少なくなるので、置き引きなどは「安心」の問題ともいえる。安心社会論に依拠すると、法的罰則や評判などの個人的利益に関係する要因がある場合はすべて「安心」の問題になってしまう。その一方、類似の法の下でも置き引きや万引きの発生頻度は民族によっても異なるので、「信頼」の問題も混じり合っているともいえそうである。安心社会論は、純粹に信頼に基づく人間関係や組織や社会は具体的にどう機能すると考えるのであろうか。詳しい説明がほしいところである。

評判は自己利益と直結しているので、信頼とは関係ないとする p. 60 の次のような説明を問題としてみたい。「(無名の) メーカーの製品は信頼できないと思うとしたら、その人は実際には信頼ではなく安心について考えているわけです。というのは、名前の通っているメーカーは粗悪品を販売すれば評判が低下し、メーカー自身が損害をこうむってしまうからです。名前の通ったメーカーの製品なら安心して購入することができるのはそのためであって、有名メーカーの経営者が正直な心の持ち主だと思っているからではありません。」この論理の奇妙さは、次の例によって示すことができる。個人 A は正直であることがごく少数の友人に知れていたと仮定する。そのためこれらの友人は彼を信頼していた。ところが彼の正直さが次第に評判になって、A 自身もそれを知ったと仮定しよう。すると彼は自分の評判を落とさないように行動しているのか、あるいはそれを無視して行動しているのか、判別がつかなくなる。前者のようであれば彼は信頼できず、後者のようであれば信頼できると安心社会論は主張するのであろうか。これはきわめて奇妙な論理であろう。

安心社会論は信頼が自己利益と関係がないといいながら、あちこちでそ

れと矛盾した説明をしているようである。その一例は、「社会的不確実性と機会コストが大きい環境では、他者一般を信頼し、コミットメント関係からの離脱を積極的に考えることで自己利益が得られる可能性があるが、この種の人間にとっては、他者の信頼性を見抜く社会的知性を発達させることで、とくに大きな利益が期待できる。したがってコミットメント関係からの離脱を求める高信頼者は、社会的知性を発達させるための認知資源の投資を積極的に行うであろう。」(p. 180) という説明である。ここでは一般的信頼は自己利益の追求の結果であるように述べられている。社会的知性が訓練によって身につく、そのための投資をしているということは、意識的に社会的知性を獲得していることを意味する。付言すれば、安心社会論の著作を読んだ人間が社会的知性と一般的信頼を育むことの利益を知り高信頼者になったとしても、同論は一般的信頼と自己利益は無関係であるというのであろうか。一般に、安心社会論では論理の一貫性を追っていくことが非常に難しい。ついでに言えば、文章自体も非常に理解しにくい表現になっている。

3.3 安心社会論の命題に対する批判

安心社会論には「信頼の解き放ち理論」という考え方があり、それは山岸(1998)の第3章に述べられている6つの命題よりなる。以下ではそれらを順次検討してみたい。

命題1は「信頼は社会的不確実性が存在している状況でしか意味をもたない。つまり、他人に騙されてひどい目にあう可能性がまったくない状況では、信頼は必要とされない。」というものである。この命題の意味は明確でない。ある社会では全員が信頼できると仮定してみよう。すると誰も「他人をひどい目にあわせる」ことはない。この命題によれば、このときには信頼は意味をもたないし不要になる。これは非常に奇妙な主張である

う。

これと似た現象が経済学に存在する。財の価格ないしは質に関する情報が不完全な市場で、多くの消費者が熱心に探索（情報収集）を行えば、同一品質の財の価格は同一になり、探索を行う必要がなくなる。探索が一見不要に見えるのは、消費者が探索をしているからである。同様に、信頼できる成員からなる社会でも、彼らが信頼に値する行動をとるように努力しているから、「他人に騙されてひどい目にあう可能性がまったくない状況」が生まれるのである。このときに信頼は不要であるということはまったく不適切である。信頼が必要であるから、人々は信頼に値する行動をとるよう努力するのである。上の命題では、「意味をもたない」とか「信頼は必要とされない」などの表現が不用意に使われている。

命題2は「社会的不確実性の生み出す問題に対処するために、人々は一般に、コミットメント関係を形成する。」と表現される。ここで「理由がなんであれ、他の相手からの有利なさを拒否して、同じ相手との関係を継続する選択を互いにしあっている場合に、その関係をコミットメント関係と呼ぶ」(p. 65)としている。安心社会論で特に問題とされるのが「やくざ型コミットメント関係」で、「敵対的な（あるいは敵対的なように思われる）外部社会に対応するための、関係内部の結束を維持する」(p. 65) 関係がそれであるとされる。あるいは「他人に搾取されてひどい目にあう可能性のある状況で、特定の相手とだけつきあうことで、少なくともその相手からは搾取される可能性を低めようとするのが、やくざ型コミットメント関係である」(p. 66) と定義されている。（これとは対照的な「恋人型のコミットメント関係」では、相互の感情的な絆が重要であるとされる。）

安心社会論の主たる目的が終身雇用制の破壊にあることは、同論が「やくざ型コミットメント関係」という感情的なバイアスを伴う用語を使用し

て、論理展開以前に日本社会に対する反感を読者に抱かせるよう企むことから明らかである。この用語は、同論が集団主義社会、共同体、日本型社会、日本的組織、終身雇用制などを批判することを目的として鑄造したようである。同論は、終身雇用的な組織における人間行動は「やくざ」的であるとみなす。

日本社会に関して安心社会論は、閉ざされた社会、低信頼社会、低信頼者、安心、不信、内集団ひいき、アンフェアなどの用語を頻繁に用いる。これらを繰り返し目にして、読者は次第に日本に対して悪い評価をするようになる。同論が好意を寄せる米国社会に関係するとみなせる概念には、開かれた社会、高信頼社会、高信頼者、信頼、信頼性、社会的知性、フェア、正直、善良などの、好感されやすい用語が一貫して使われている。このような陰険な命名法ないしは用語使用法が、事実や論理によって説得することが求められる社会科学でも時として採用されることがある。この手法を真似れば、「コミットメント関係があまり重要な役割を果たしていない開放的な社会」は「日雇労働型社会」となる。「日雇労働」はれっきとした労働経済学用語で、多数の人間が有利な機会を求めて頻繁に移動する社会に相応しいネーミングである。

命題2に対しては、「外部の人間が搾取しようとする意思を持たなくとも、終身雇用制は形成される」という批判を提起したい。終身雇用制は生産性の向上などのために形成されたのであって、組織の外部の人間の搾取を回避するために形成されたのではない。終身雇用制の形成に関しては、まず Becker (1983) や Hashimoto (1979) の人的資本論的な理論がある。実際、山岸 (1999) は p. 214 あたりでそれと同じ考え方を論じている。人的資本論的にいえば、終身雇用制は企業特殊人的資本の蓄積 (将来の生産性の向上) に有利なので設定される。次に筆者も荒井 (1996)、荒井 (1997a)、荒井 (1997b)、および Arai (1997) で、ゲーム論的なアイディ

アを使って終身雇用制の存在を説明した。その理論でも、終身雇用制はその下にいる組織成員の協力行動を誘発して生産性の向上に寄与するから設定される。Doeringer and Piore (1971) の内部労働市場論でも、外部の人間の搾取を回避するために内部労働市場が形成されるという考え方は提起されていない。

「やくざ型コミットメント関係」の組織では社会的不確実性が存在せず信頼は不要である、と安心社会論は主張する。これは同論の骨格となる主張で、繰り返し囚人のジレンマ・ゲームに関する考え方を論拠としているようである。しかし終身雇用的な組織や共同体で協力が自動的に実現するわけではない。まず、そのような組織では成員の協力行動を引き出すためにさまざまな努力をしている。終身雇用的な組織では不況期に労働を保蔵するだけでなく、企業内福利厚生を充実させ、各種社内行事を催し、価値の浸透にも努力している。(現在は混乱も見られるが、少なくともそれらのことを過去にはしてきたといえる。) 地域共同体も、各種の祭・行事・会合など熱心に行っている。

これと関連して、ここで安心社会論に対する一般的な批判をしておきたい。同論の議論は、ゲーム論のどの特定の理論を根拠としているのか不明である場合が多い。(一般に同論は理論的側面がかなり弱い。) 「やくざ型コミットメント関係」では協力が自動的に生起するという上の主張がその例である。これはゲーム論のどのモデルに依拠しているのだろうか。また同論では、ゲーム論で最も重要なナッシュ均衡の概念がほとんど使われていない(ナッシュ均衡に言及しているのは p. 192 のみのようである)。したがって、論じられていることが均衡に関することなのか、均衡に達するまでの過程に関することなのか、あるいはそれらとは異なることなのかははっきりしない場合がある(後で例を挙げる)。不完備ゲームなどにはまったく触れられていないし、繰り返しゲームに関する考え方も、後述の

ように非常に単純である。ナッシュ均衡が複数存在して、ある均衡では協力が実現するが、他の均衡ではそうでないことなどは、まったく眼中にないようである。また危険回避という概念も知らないようである。多くの経済学者やゲーム論研究者が、先に挙げた安心社会論の著書の内容に不満を感じるのでないだろうか。

ゲーム論に関する記述も不正確な場合が多い。「応報戦略」が p. 71 に説明されているが、それは「繰り返しのある囚人のジレンマで、前回に相手が『非協力』を選択した場合には次の回には自分も『非協力』を選択し、前回に相手が『協力』を選択すれば次の回には自分も『協力』を選択するというかたちで、前回に相手のとった選択を次の回に自分が用いるというやり方（つまり戦略）である。」としている。「応報戦略」は tit-for-tat を意味しているが、この定義には第 1 段階のアクションのとり方に関する記述がない。このような中途半端な説明が多く箇所に見られる。また安心社会論は応報戦略を重視しているが（例えば p. 75）、ゲーム論的には応報戦略の組はナッシュ均衡にならない。

命題 3 は「コミットメント関係は機会コストを生み出す。」、命題 4 は「機会コストが大きい状況では、コミットメント関係にとどまるよりも、とどまらないほうが有利である。」というものである。これらは使われている言葉の意味から自明なことであって、取り立てて明記するほどのことでもない。命題 5 は「低信頼者（他者一般に対する信頼である一般的信頼の低い人）は、高信頼者（一般的信頼の高い人）よりも、社会的不確実性に直面した場合に、特定の相手との間にコミットメント関係を形成し維持しようとする傾向がより強い。」と表現されが、これも用語の定義に従えば当たり前といえよう。

命題 6 は「社会的不確実性と機会コストの双方が大きい状況では、高信頼者が低信頼者よりも大きな利益を得る可能性が存在する。」というもの

である。これは命題5によって意味されるとしているが、そのメカニズムの説明が十分になされていない。この命題を現実の社会に適用すれば、高所得者は高信頼者であることになる。(p. 84 には他者から信頼されることも自己利益になると述べられている。) 安心社会論は現実の社会における高信頼者と低信頼者の識別方法を述べていないが、同論に忠実に解釈すれば、終身雇用的な組織に属する者は低信頼者、高い雇用流動性を有する者は高信頼者ということになる。しかし日本では、終身雇用的な組織にいる一般労働者のほうが概して高所得なのである。

安心社会論は、「(高信頼者は) 自己利益を意図的に追求する手段として他人を信頼するようになる」のではないとする (p. 86)。結果として利益を得る可能性があるとしている。しかしながらメカニズムの説明が明確でなく、その理由を理解することは困難である。残念ながら、これほど重要な論点に対する説明が不十分であって、論理がはっきりしない。安心社会論の著書を読んで高信頼者になることは自己利益になると知った人間が高信頼者になることはないのであろうか。同書に引用されている「正直は最良の戦略」という諺を知らない人はほとんどいないが、その諺を知っている人は高信頼(性)者になれないのであろうか。

なお p. 88 には信頼(性)に関連して「自己利益よりも倫理的な価値を重んじる人間の方が成功する可能性がある」という表現があるが、これは利他心や規範に由来する行動は信頼と無関係であるという主張と矛盾するようである。また同じページの「人間の社会には意識的に自己利益を追求しない人間——信頼に値する人格の持ち主や、他者一般を信頼する人間——の方が、意識的な自己利益の追求者よりもうまくやっけていける環境が存在している」という主張に、何人が賛成するであろうか。安心社会論の主張から、この社会でうまくやっけている人間とは、大きな利益を上げたり組織のトップに登りつめたりした人間を意味しているように推察されるが、

そうした人間のほうが自己利益の追求度は低いと感じる人がいるであろうか。もし倫理的価値を重んじる人間の方が成功するのであれば、非倫理的な人間が過去十数年の間になぜこれほど増えたのであろうか（この間に頻発した不祥事などを想起せよ）。

3.4 信頼と終身雇用制

安心社会論の最も重要な主張は、信頼（性）が生まれるのは流動的な労働市場の下であって、終身雇用制のような固定的関係の下ではないというものである。これは山岸（1998）で繰り返し述べられているが、次の表現にも現われている。すなわち「社会的不確実性の大きな環境では、まわりの人間を搾取することに対する誘因が大きい一方、逆に、そのような行動を慎み、まわりの人々の信頼に値する行動をとり続けることに対する誘因も存在している。このように、コミットメントに伴う機会コストの大きな社会的環境には、信頼される側の人的特性である信頼性を育む誘因が存在しているが、同時に信頼する側の特性である一般的信頼を育む誘因も存在している。」（p. 85）という表現である。

先に、安心社会論で論じられていることが均衡に関することなのか、それ以外のことなのか明確でない場合があると述べたが、この表現はその例にもなる。ここで意味されていることは、社会的不確実性の大きな環境には、まわりの人間を搾取する人間が存在すると同時に、信頼（性）を育む人間も存在するということである。しかしなぜ異質なタイプの人間が共存するのかが説明されていない。もしまわりの人間を搾取する（あるいは信頼性を育む）ことが有利ならば、なぜ全員がそうしないのであろうか。著者は社会的知性を獲得するための投資を強調しているが、なぜある者は投資して他の者は投資しないのか。山岸（1999）には学歴の差による説明もあるが、学歴ですべてが説明できるのであろうか。高学歴な日本人労働者

は概して終身雇用的な組織に属している事実はどうのように説明できるのか。「他者の信頼性の欠如を示唆する情報に敏感に反応するとか、あるいは他者の信頼性の欠如を正確に判断することは、少なくともある程度は訓練によって身につけることができるものとする。」(p. 179)としているので、生れつき高信頼者と低信頼者とが決まっているわけではないようだ。

さらに「社会的不確実性と機会コストがともに大きな社会的環境は、信頼性も信頼もともに育む温床となる……」(p. 85)としているが、信頼(性)が育まれた社会でなぜ社会的不確実性が大きいのか、他者が信頼できない(他者が非倫理的行動をとる)から社会的不確実性が発生するのではないか。安心社会論では理論モデルが明確でないので、何が仮定されて何が説明されたのかが不明な場合が多い。上記のような論議を行うには、形式(数学)モデルを提起する必要がある。

安心社会論が終身雇用制を批判する論拠は、特定の相手とのコミットメント関係から離脱すれば利益が得られるという点にある。それは次の表現にも現われている。すなわち「信頼の解き放ち理論は、特定の条件(社会的な不確実性と機会コストのいずれもが高い状況)のもとでは、他者一般を信頼するという特性が、結果として本人に利益をもたらす可能性のあることを指摘するものである。そのような環境にいる高信頼者にもたらされる利益とは、特定の相手とのコミットメント関係からの離脱を促進することで、既存の関係外部に存在している、より有利な機会へのアクセスを可能とすることから得られる利益である。」(p. 86)という表現である。これは十分な考察のなされた議論ではない。

まず、安心社会論が問題とする状況で、ある者がコミットメント関係からの離脱を考えているのであれば、当然相手も同様に考えているわけであるから、後者が前者よりも先に離脱し、前者は大きな損失を被る可能性がある。例えば、今日の日本経済で終身雇用制の下にいる(と思込んでい

る) 労働者がもっと有利な仕事を得ようと職探しをしても、新しい仕事が見つかる前に会社から解雇通知を受けるかもしれない。労働者が解雇されれば、解雇された労働者であるという事実自体によって魅力的な仕事を見つけることは格段に難しくなる。安心社会論では相手を捨てることの利益ばかりが述べられていて、捨てられることの損失が考慮されていない。特定のコミットメント関係の下にあるすべての主体が、同時に新しい有利な相手を探索する状態の効率性に関する分析を、同論はまったく行っていない。

安心社会論に忠実に考えれば、固定的な関係は大きな利益をもたらさないので、「信頼」できる有利な相手を新たに探し当てても、それとの関係を長く維持することは得策でないことになる。再び信頼できる有利な相手を新たに探し出さなければならない。また相手も同様に考えるはずである。するとここで論議されている「信頼」とはいったい何であろうか。安心社会論の信頼の定義を問題としたとき、「そんなひどいことはしない」という部分の不明瞭さを批判した。「信頼」している相手が、自分を捨てることは「そんなひどいこと」にあたらぬのであろうか。企業が突如として労働者を解雇することは「そんなひどいこと」ではないのか。もちろんどのような関係においても、すべての当事者がいつでも関係が解消されることはありうると考えていけば、相手を捨てることは「そんなひどいこと」にはならないかもしれない。しかしそれならば、「信頼」できる相手はなぜ必要なのであろうか。

安心社会論はコミットメント関係を破壊し新しいパートナーを探し出すことばかり考えていて、新しい相手とどのような関係を持つのかをまったく論じていない。これは同論の重大な欠陥である。(先に、同論は理論モデルがはっきりしないという批判をしたが、その批判がここでも成立する。)ここに同論の真の目的が終身雇用制の破壊にあることが見て取れる。

もし信頼できる新しい相手と安定的な関係を維持するという結論になったならば、終身雇用制を正当化することになってしまい、それが批判できなくなるという矛盾に陥る。

なお安心社会論はコミットメント関係を離脱するか否かを定める個人しか問題にしていず、しかも誰もがそのような状況にあるように論じている。しかし、今日コミットメント関係を破壊しようとしているのは、労働者ではなく主として企業である。そのため同論は企業に解雇の正当性を教示していることになる。いったい今日の経済状態のなかで、終身雇用的関係から離脱したいと思っている労働者が何人いるであろうか。リストラによって解雇された多数の労働者のことを、安心社会論はどう考えているのか。

安心社会論の基本的な主張は、終身雇用的な組織では安心が得られるため、信頼は不要であるし育成もされないというものである。(p. 2で「集団主義社会が安心を生み出す」ことは、誰も異論のない当り前の話だとまで言い切っている。)この考え方に対してここでは、そうした組織でも信頼は必要であり、なおかつ信頼が醸成されもすることを、ゲーム論を使いながらある程度詳しく論じてみたい。

前述のように筆者は終身雇用制の存在をゲーム論によって説明したが、終身雇用制を設定しても協力が自動的に実現しないことも強調した。そのため信頼がきわめて重要な役割を果たすのである。繰り返し囚人のジレンマ・ゲームの多数の実験結果をまとめて得た Pruitt and Kimmel (1977) の結論に関連して述べられている次のような主張も、安心社会論が「やくざ型コミットメント関係」と蔑む組織において、実は信頼が重要であることを認めているのではなかろうか。すなわち「相互協力を望む人間が進んで『協力』を選択するようになるには、相手に対する不信感が拭い去られ、相手も自分と同じように相互協力を望んでおり、自分が協力すれば相手も協力してくれるであろうという、相手に対する信頼感をもつ必

要がある。」(p. 70) という主張である。

Friedman (1977), Kreps *et al.* (1982), Gibbons (1995) などのゲーム論から明らかなように、囚人のジレンマ・ゲームを繰り返せば無条件で協力が実現するわけではない。協力が実現しない場合もいくらでもありうるのである。

まず無限回繰り返しゲームのモデルで協力的均衡が存在するのは、割引因子が大きい場合のみである。さらに協力的均衡が存在しても、それが必ず実現する理論的保証はない。協力の達成されない均衡も存在するからである。次に有限回繰り返しゲームのモデルでは、協力均衡が存在するのは、繰り返される段階ゲームの数が多く、割引因子が大きく、そして他者は協力的であるという確信が相対的に強い（主観的確率が高い）ときのみである。

したがって、これらのゲームにおいて戦略を選択するときは、相手が信頼できる（協力的である）かどうかの判断が重要になる。プレイヤーは他者が信頼できるか（協力的か）否かを考慮して自己の戦略を選ぶ。繰り返しゲームにおいても他者の特性に関する不確実性が存在し、効率性を達成するためには信頼（信頼性）が必要なのである。自明ではあるが付言すれば、終身雇用的な組織でもあらゆる種類の協力が自動的に実現するわけではなく、ある種の協力は信頼できる成員からしか得られない。

ただし先にも触れたが、安心社会論は「信頼（性）は自己利益からは発生しない」という立場をとる。繰り返しゲームでは私利追求行動も関わっているので、同論によればそこでは信頼（性）がないといえそうである（そうならば p. 70 の主張と矛盾することになる）。もちろん協力が確実に得られるわけでもないので、同論のいう安心も実現しない。すると繰り返しゲームに、安心社会論のいう信頼でも安心でもない状態が存在することになる。それは何であろうか。同論は、「信頼は自己利益と関係がない」、

「安心は社会的不確実性が存在しない状態」というように、無理に铸造したような場合を想定しているので、それらが適用できる現実があまり存在しない。それに対して筆者の信頼の定義は、適用範囲が非常に広いといえよう。

同様な議論をさらに進めてみよう。先にも若干触れたが、安心社会論の信頼の定義は法律が関わってくる时候にも似た難点を生み出す。いくつかの例がp. 9にあるのでそれを使ってみよう。タクシー運転手が強盗に変身しないと信頼する、学校教師が子供を性的に利用しないと信頼する、子供が通学途中で誘拐されないと人を信頼する、道でひったくりにあわないと他人を信頼するなどの例は、安心社会論に依拠すれば信頼の例ではない。なぜならこれらの問題はどれも法律と関係しているからである。タクシー運転手が強盗に変身すると法的・社会的制裁を受ける可能性が高い。彼はそうした制裁を恐れて強盗に変身しないのかもしれない。もちろん倫理が頭に染み込んでいて、強盗を働こうなどはまったく考えない人もいよう。この場合も倫理ないしは規範の問題が介在しているので、安心社会論によれば信頼の問題ではないことになる。こうした法律や倫理や人格の要素が（同一人物のなかにさえ）複雑に絡み合っていて、それぞれをうまく識別することができない。そのために同論の信頼の定義はきわめて不明確になる。

安心社会論の終身雇用制に対する見解にコメントを付しておきたい。まず第一に、同論の「やくざ型コミットメント関係は、それぞれのパートナーにとって重要な資源を相手と交換しあっている関係だと考えることができる」（p. 100）という主張は誤りといえよう。そもそも現実の終身雇用的な組織は、「お金とかサービス」、「愛情や理解」、あるいは「尊敬や地位」などの「資源」を交換し合う（p. 99～p. 100）正式の場ではない。そこにはれっきとした組織目的があり、それに反する交換は正式には容認さ

れない。もちろん、終身雇用的な組織にインフォーマル・グループが形成されれば、甘えによって上記のような交換が行われうる。実際のところ、安心社会論の「やくぎ型コミットメント関係」をインフォーマル・グループ内の関係と解釈すれば、同調の現実妥当性はかなり高まる。しかしそう解釈すると、「やくぎ型コミットメント関係」と終身雇用的な組織とは同一ではなくなり、安心社会論の意図に反して終身雇用制の破棄は正当化できなくなる。

第二に、終身雇用制の下にいない日本人労働者が多数存在するのに、安心社会論は「コミットメント関係から離脱して」という表現を頻繁に繰り返しており、あたかも日本人全員が終身雇用制の下にいるかのように考えている。「高信頼者」が終身雇用的な組織に属していて、そこからの離脱を考えるという設定も奇妙である。安心社会論のいう「高信頼者」ならば、もともとそうした組織にいるはずがないからである。

第三に、終身雇用的な組織（大企業）は採用試験を（中小企業よりは）重視して、安心社会論のいう信頼性の審査も入念に行う。したがって、そのような組織に雇われるためには信頼性が必要になる。もし同論が終身雇用制の下では信頼性が不要だというのであれば、入社試験の際に審査される「信頼性」は入社してから何の役割を果たすのであろうか。あるいは企業は採用試験において何を審査しているのであろうか。

第四に、流動的な労働市場で信頼が発達するという主張は、二重構造労働市場論と完全に矛盾する（二重構造労働市場論に関しては、Doeringer and Piore (1971) や Gordon, Edwards, and Reich (1982) を参照）。二重構造労働市場論によれば、流動的な労働市場では賃金や労働条件が悪いだけでなく、昇進の可能性は低く、就業規則管理もよくない。そこでは労働者のサボタージュや欠勤が多く、とても信頼が醸成されるような環境が存在しない。

3.5 その他の批判

安心社会論の問題点のうちで上で触れることのできなかったものを、以下で簡条書きにして手短かに述べておきたい。

(a) 安心社会論で取り上げられている実験の実施方法が、わかりやすく説明されていない場合がある。例として p. 118 から説明の始まる実験を挙げてみたい。この説明が不明瞭であることは多くの人が同意するであろう。この実験では、「売り手には自分の商品の品質についての大まかな情報は与えられているが、その商品の正確な品質は知らされていないことになっている。つまり売り手は、取り引きごとに、自分の手元にある商品のおおまかな品質に応じた値段を買い手に提示することになっている。売り手が正直に品質に応じた値段をつけるかどうかは、買い手にはわからない。」(p. 120) としているが、自分の商品の正確な品質を知らないで、どのようにして品質に応じた値段を正直につけることができるのであろうか。ここでいう「正直」とは何か。さらに「新しい売り手 F は安い値段で商品を提供するようにプログラムされており」とされるが、どれだけ安いのかは説明されていない。(ついでに言えば、このような単純な自己利益最大化と思われる実験の結果から、日本人と米国人の間に差がない、というのは重要な意味をもつ結論なのであろうか。)

第4章をはじめその他にもいくつか不明な点があり、このような説明では読者は実験の内容がよく理解できないし、結論の妥当性を判断することもできない。また山岸(1998)は実験社会心理学の専門家でない人たちの主たる対象として書かれているようであるから、他の論文などを参照しなくとも実験方法の議論が可能になるような記述も必要である。

ちなみに山岸(1998)の文章は不明確だけでなく非常に読みづらい。例は多数あり取り上げきれないので、一つだけ挙げておきたい。p. 124 の6行目以降に、「これは、実験終了後に参加者に尋ねた F に対する信頼の程

度についての質問に対する回答に、社会的不確実性が関係するという結果にもとづいている。」という文がある。この2行ほどの文に、「に」が7回も使われている。こういうのを悪文というのではなかろうか。

(b) 実験やアンケートの方法自体にも問題があるようだ。例えば、p. 17 や p. 92 に示されている一般的信頼のレベルの測定では、「ほとんどの人は基本的に正直である」とか「ほとんどの人は信頼できる」などの項目に対する回答結果を使っている。こうした項目に対する回答は、文化や社会の状況によって大きく異なりうる。文化によって他者に対する期待は異なるので、他者にあまり期待しない文化では「ほとんどの人は信頼できる」と感じることもありうる。また社会の変化速度が大きいと、価値観の変化も速く他者に対する期待が裏切られる確率が高まって、「ほとんどの人は信頼できない」と感じる可能性がある。またアンケートに正直に答えないと罰が科されるというわけでもないので、回答者が理想状態をイメージして回答する可能性もある。そもそも「ほとんどの人は信頼できる」のような問題は、何に関する信頼かを特定化しないと比較可能な回答が得られない。

(c) 人間が「信頼」に基づいて意思決定するときには、危険回避の要素も入り込む。そして危険回避度の相違は行動に相違をもたらす。これは第2節で考察したことから明らかである。もし日本人と米国人との間に危険回避度の相違があれば、実験やアンケート調査において、それが安心社会論の意味での「信頼」の相違として現われバイアスをもたらさう。

(d) 信頼のように非常に複雑な心理に関して日米の差を問題とするときには、歴史や宗教などの差異を無視して議論しても、あまり有意義ではない。まず現実に対する問題意識があって、それを実験によって確かめるということは一つの補助手段として使いうるであろう。「実験室実験の結果は実験室の外の現実には適用困難だ」という理由で、社会科学関係の雑誌

への論文の掲載が拒否することも、これまで何度か経験している。」(p. 145) という記述があるから、現実の説明が社会科学の基本であることは安心社会論も理解しているようである。米国が高信頼社会であるという安心社会論の基本的な仮説は、どういう現実から生じたのかを安心社会論は説明すべきである。同論は、現実に観察される犯罪（低信頼性の典型例）の率の日米差などをどう解釈するのかを、明らかにすべきではないか。そうするほうが幾多の実験結果を報告するよりもずっと説得力がある。

(e) 安心社会論は基本的に米国に好意を寄せていることが、その書きぶりから明らかである。そのため同論には米国に対する批判がほとんど見られない。例外は p. 197 で米国社会において信頼の崩壊が多数の人に問題視されている事実を紹介している部分だけである。それでも p. 199～p. 200 で、「筆者は、少なくとも現在のアメリカ社会ではまだ信頼の崩壊は起こっていないという立場をとっている」と強弁している。もし米国社会で信頼の崩壊が起こっていると認めてしまうと、安心社会論の価値は消失するからであろう。

米国社会に対して、他の著者とこれだけ異質な態度をとるからにはよほど強力な根拠を提示する必要があるにもかかわらず、「アメリカ社会で起こっているのは、信頼の崩壊ではなく、用心深さの増大である。」と説明しているだけである。用心深さの増大とは正確に何を意味し、その増大はなぜ生じたのかの説明される必要がある。

(f) 安心社会論は「アメリカをはじめとする高度産業社会においては、現在、開かれた社会をこれまで支えてきた一般的信頼の崩壊が緊急の問題として認識されるようになってきている」(p. 197) と報告している。米国では 1970 年代頃から一般的信頼が低下していること、そしてそのために 1990 年代になって信頼に関する研究が盛んになったことにも p'. 3 や p'. 7 で触れている（ただし上述のように同論は、「用心深さの増大」が起きて

いるにすぎないと主張する)。それなのに同論は、なぜ日本のシステムを破壊して「開かれた社会」にしようとするのであろうか。日本で一般的信頼が崩壊するのは自明であり、現在まさに崩壊が急激に進行しつつある。「一般的信頼の崩壊」という重要な問題に対して、同論はほとんど何の分析も行っていない。

安心社会論は、金融機関の信用の失墜、リストラによる雇用不安、政府の能力に対する不安、いじめや不登校や校内暴力の増大を、「日本的システム」への不信ないしは安定した社会関係のあり方の崩壊と認識しているようである。しかしながら雇用不安は、1990年代に企業が固定的なコミットメント関係から離脱しようとしたために生じたことは明らかである。また、金融機関の信用の失墜、いじめや不登校や校内暴力は、1980年代後半に日本のシステムが謳歌されているときにも発生していた。

筆者は、日本人の倫理感、特に公共心が1970年代から徐々に低下したと考える。その基本的な要因は、日本が豊かになるにしたがって伝統的な価値を失い、また新しい規範も身につけず、倫理なき「自由主義」が日本人のなかに次第に深く浸透してきたことにあると推察する。家庭や学校の価値形成機能の低下やマスコミの悪影響も大きな要因である。こうした潜在的な傾向が存在していたところに、1980年代の後半になって生じたバブル経済が、自己利益のみを追求すればよいという価値観を日本人に強く植え付けた。このようにして進行した公共心の消滅が、不祥事や校内暴力などの根底に横たわる原因であると筆者は考える。

(g) 固定的なコミットメント関係に留まることの機会コストが大きくなったと安心社会論は繰り返し主張しているが、一般労働者にとってどのような有利な機会が登場したのかを説明していない。機会コストの上昇の例として同論が挙げているのは、これまで電話一本で無理をきいてくれる系列の子会社から部品を購入していた企業に対し、海外のメーカーがずっ

と安い価格で同じ部品を売り込みにくること (p. 85) ぐらいである。もし機会コストが大きくなったのならば、日本社会全体に雇用不安などが生じるはずがない。同論の主張に反して 1990 年代には労働者の機会コストは小さくなったのである。同論は最も基本的な事実に対する説明がきわめて貧弱である。

安心社会論の事実認識の弱さは、ヒューレット・パッカードやその他の外国優良企業にも終身雇用的な制度を採用しているものが多いことに対する説明がないことにも現われている。ヒューレット・パッカードは米国で人気のある企業であるが、その社員は他の米国人よりも信頼性が低いと安心社会論はいうのであろうか。先にも触れたが、米国が低信頼社会であることを示す多数の事実 (犯罪, 訴訟など) に関しても、同論の認識は弱い。

(h) 安心社会論は「『集団主義的な』日本社会で人々が集団のために自己の利益を犠牲にするような行動をとるのは、人々が自分の利益よりも集団の利益を優先する心の性質をもっているからというよりは、人々が集団の利益に反するように行動するのを妨げるような社会のしくみ、とくに相互監視と相互規制のしくみが存在しているからだ」(p. 45) とする。筆者はそういう面がありうることを否定しないが、それだけでは人間行動を説明できないと考える。伝統的に日本では初等・中等教育の教師が監視されなくとも使命感をもって教育をし高い成果を上げたこと、また現在の日本でも紛失物が持ち主に戻る確率が高いことなどは、相互監視・相互規制では説明できない。実際に監視をしてみればわかることであるが、監視には多大な取引費用がかかり、人間行動のすべてを監視することはとてもできない。そもそも安心社会論は、「信頼」や米国社会を論ずるときは自己利益追求の行動がないとしながら、「集団主義」や日本社会を論ずるときにはそれを持ち出すのはどのような根拠によるのであろうか。

(i) 日本における男女差別や出身大学差別の根源は終身雇用制にある、

と安心社会論は主張する (p'. 226). そして雇用が流動化すれば、これらの差別は急速に少なくなるという。しかし他方で (サローの考えに依拠するというので)、「人を雇うということは……何年かの訓練を与えた後で役に立つ可能性のある、投資材料としての『人材』を確保することだ」(p'. 214)、「幹部候補社員の採用にあたっては、ある程度の長期的動続が見込まれる人間を採用する必要があります」(p'. 218)、「総合職に必要とされるのは……永い経験を通して総合的な判断力と組織の統率力を発揮できるようにする人材である」(p'. 220) とも認識しているので、終身雇用制の是非に関して矛盾した見解を示している。

4 信頼はいかに醸成されるか

安心社会論の理想としている社会には組織が存在するのかが不明である。同論はコミットメント関係から離脱して外部の機会を利用することを勧めるが、その機会が存在するのは組織なのか、市場なのか、あるいは別のものなのかは説明しない。

今日の日本で、組織 (大組織) の存在しない状態を想像することはできない。組織は利潤の最大化などの明確な目的を持った存在なので、その中でいかなる甘えも通用するわけではない。組織目的に添わない行動は、組織の効率を下げたり組織を破壊したりする。したがって安心社会論が「やけど型コミットメント関係」とみなして、あたかもどのような甘えも通用するかのように論じている組織の姿は本来のものではない。

市場と違って組織内取引は形式的契約を大幅に省略している。そのようにして取引費用を節約し利潤の最大化をはかる。筆者はこれが組織の本質であると考え、現実の市場においてさえ、条件付財の市場のような完全な契約を結ぶことはできないが、組織内の契約はさらに不完全となる。

(一般均衡論の世界と違って、現実では契約不可能性の問題が発生し、組織ではそれが特に顕著になる。) このことは、組織の成員同士および労使の間で信頼・信義に基づいた行動のとられることが期待されていることを意味する。信頼があってはじめて取引費用を節約できる。もともと組織は信頼を前提とした存在なのである。

「集団主義は安心を生み出すが信頼を破壊する」(p. 1) というのが、安心社会論の中心的なメッセージである。ここで『『内集団ひいき』の程度がとくに強い社会のことを集団主義社会と呼ぶ』(p. 1) とされている。先にも同様なことを指摘したが、ここでも「とくに強い」という曖昧な表現が使われて定義が不明確になっている。この定義によると、終身雇用的な組織だけでなく、一般の組織はすべてが集団主義社会になってしまう。なぜなら、組織はその定義からして成員と非成員を区別する閉鎖性を持ち、また成員同士は組織外の人間には与えない便益を組織内の成員に与え合うからである。すると上のメッセージは「すべての組織は信頼を破壊する」という奇妙な命題になる。このことは安心社会論も気づいていて、「もちろんどの社会でも、人々が集団内部で協力しあっている程度は、集団を越えて別の集団の人々と協力しあっている程度より強いだろう」(p. 1) としている。これより「とくに強い」に関連した上の曖昧さが問題になる。

安心社会論では家族も集団主義的な組織になる。すると上のメッセージは、「家族は安心を生み出すが信頼を破壊する」ことも意味する。これに賛成する日本人は少ない。人間が他人を信頼するのは、安定した家庭で信頼を教えられるのが一因である。欠損家庭(流動的な家庭)の子供は信頼(性)に問題を有する場合が多いことはよく知られている。同論は p. 4 で家族の強い絆が低信頼社会を生むと言っているようであるが、因果関係はそれと逆で、低信頼社会であるから家族の絆が(経済的側面まで拡大されて)異様に強くなるというほうが真理に近いであろう。もちろん世界には

非常に多くのタイプの家族があるので、他者一般に対する信頼を破壊する家族形態も存在するかもしれない。しかし、少なくとも今日の日本の家族に関しては、幸福な家庭で育った人間が信頼（性）を有すると言うのが正しいであろう。

家族や企業の成員が親密（協力的）になると、彼らはその外の人間とは協力できなくなる、と安心社会論は主張しているようである。しかしこの考え方には問題がある。まず第一に、上でも触れたように、家庭で愛情に浴しなかった人間は、家庭の外で協力的な人間関係を築くことが相対的に困難になる場合が多い。

第二に、Fukuyama (1995) によれば、プロテスタント諸宗派のコミュニティによって生まれた米国人の社会的能力（社交性）は、大規模企業の運営に有効であった。これは上記コミュニティがその成員に信頼（性）などの人間特性を付与し、それが大組織の効率的な人間関係（生産活動）を生み出したことを意味する。つまり小さなコミュニティで育成された人間特性が、それよりもずっと大きな社会（組織）において有用となったのである。

第三に、大企業内での協力を経験しても、それによってその外の個人に対する信頼が阻害されるとはいえない。むしろ、大組織のなかで必ずしも自分から選んだわけではない個人との協力を経験すれば、人間の社会的能力が高まるといえる。流動的な労働市場で短期間の協力しか経験しない者は、表面的な信頼しか身につかないであろう。

この問題と関連する例が p. 3 に載っているので議論しやすい。それによると、山奥の伝統的な共同体の人間はそこでは安心して暮らせるが、彼らの間には信頼が育成されないという。自集団の仲間との関係では安心していられるが、余所者には心を許さない傾向にあるという。ここで参考になるケースとして、ニュージーランドに住んだときの個人的な経験を披露

しておきたい。同国は北島と南島からなるが、後者は開発が遅れていて上記の共同体に比較的近い条件にある。しかし南島の人たちは余所者に対してきわめて暖かい。世界中では概して田舎の人間のほうが、都会の人間よりも余所者に暖かいのである。大都会の人間が他者に暖かいという話は聞いたことがない。安心社会論の基本思想は、あらゆる共同体は悪だという考え方のようである。共同体は「やくざ型コミットメント関係」にはかならないからである。はたして人間は共同体なしで生きてゆけるのであろうか。

組織と公正の関係に関する安心社会論の考え方に対しても批判したい。同論は「日本人はフェアでないという主張にもある程度納得がいく」(p. 105)として、「日本社会におけるよりもアメリカ社会において、コミットメント関係の外部にいる不特定の人間に対してアンフェアに（つまり、内集団に対するよりも不利なかたちで）ふるまうことが望ましくないと思われると同時に、実際に望ましくない結果をもたらすはずだからである。」(p. 106)と主張する。この説明によれば、世界万国において人間はアンフェアになる。上述のように組織の内部と外部の間には常に境界があるのであって、組織の成員は外部の人間に対して内集団に対するよりも不利な形でふるまうのが普通である。これは組織という存在の特性であって、通常の意味での公正の問題ではない。

安心社会論は「アンフェアとフェアの区別は、価値判断の部分を取り去ってしまえば、自分（ないし自分の仲間）とそれ以外の人間に対してダブルスタンダードを適用するか、それとも同じ原理を普遍的に適用するかの違いである。要するに身びいきをするかどうかということである。」(p. 103)としているが、はたして米国人はこの規準に照らしてフェアであろうか。同国が他国に牛肉輸入の自由化圧力をかけながら自分は豪州などからの牛肉輸入を規制していること、日米経済摩擦で米国が日本に数量目標

を要求したこと、米国には各種の閉鎖的な民族グループが多数存在することを、同論はどう説明するのであろうか。

筆者は信頼の形成に関して安心社会論とは異なる立場をとる。筆者の立場は信頼を論じた多くの論者のそれに近く、信頼は幸福な家庭、あまり競争的でない教育、そして安定した職場で育成ないしは醸成されると考える(ただし、これらがすべての条件ではない)。信頼は、「社会的知性に対する投資」というような個別の人間の意識的行動よりは、文化によって形成される部分が大きいと考える。そのため、荒井(1996)などで示したように、繰り返しゲームにおいては文化が均衡のタイプを決定すると考えている。(ついでにいえば、被験者を実験用の鼠のように騙す社会心理学の実験は、一般的信頼を破壊しているのではなかろうか。)

Casson(1991)やFukuyama(1995)をはじめ少なからざる外国人が、日本は高信頼社会であると評価したが、1990年代には低信頼化が急速に進行した。マスコミで繰り返し報道される不祥事や異常な犯罪の多発がそれを象徴している。1990年代になって雇用不安や将来に対する不安も日本社会に蔓延した。安心社会論の主張に反して、一般労働者にとっては終身雇用制の機会コストは上がっていき、企業によって無理に進められた雇用の流動化が日本人の一般的信頼を大きく低下させたのである。

*この論文は文部省科学研究費補助金による研究成果の一部である。晝間文彦氏よりいただいたコメントに感謝したい。

参考文献

- 荒井一博『雇用制度の経済学』中央経済社、1996年。
荒井一博『終身雇用制と日本文化—ゲーム論的アプローチ』中央公論社、1997年(a)。

- 荒井一博「二重構造労働市場の形成に関するモデル」『一橋大学研究年報 経済学研究 38』, 1997年(b).
- 山岸俊男『信頼の構造—こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会, 1998年.
- 山岸俊男『安心社会から信頼社会へ—日本型システムの行方』中央公論社, 1999年.
- Akerlof, G. A. "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, 1970, 488-500.
- Arai, Kazuhiro, "Cooperation, Job Security, and Wages in a Dual Labor Market Equilibrium," *Journal of Socio-Economics*, vol. 26, no.1, 1997, 39-57.
- Arai, Kazuhiro, "Values, Co-operation and Lifetime Employment," *International Journal of Social Economics*, vol. 25, no. 2/3/4, 1998, 399-409.
- Barber, Bernard. *The Logic and Limit of Trust*. Rutgers University Press: New Brunswick, New York, 1983.
- Becker, Gary, S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Third Edition, University of Chicago Press: Chicago, 1993.
- Casson, Mark. *The Economics of Business Culture*. Oxford University Press: Oxford, 1991.
- Debreu, Gerald. *Theory of Value*. Wiley: New York, 1959.
- Doeringer, Peter B., and Piore, Michael. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Heath and Company: Massachusetts, 1971.
- Friedman, J. W. *Oligopoly and the Theory of Games*. North Holland: Amsterdam, 1977.
- Fukuyama, F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press: Glencoe, Illinois, 1995. (加藤寛監訳『「信」なくば立たず』三笠書房, 1996年.)
- Gibbons, Robert. *Game Theory for Applied Economists*. Princeton University Press: Princeton, New Jersey, 1992.
- Gordon, David M.; Edwards, Richard; and Reich, Michael. *Segmented Work, Divided Workers*. Cambridge University Press: Cambridge, UK, 1982.
- Hashimoto, Masanori. "Bonus Payments, On-the-Job Training, and Lifetime

- Employment in Japan," *Journal of Political Economy*, vol. 87, 1979, 1086-104.
- Kreps, D. M.; Milgrom, P.; Roberts, J.; and Wilson, R. "Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma," *Journal of Economic Theory*, vol. 27, 1982, 245-52.
- Luhmann, Niklas. *Trust and Power*. John Wiley: Chichester, U. K., 1979.
- Pruitt, Dean G., and Kimmel, Melvin J. "Twenty Years of Experimental Gaming: Critique, Synthesis, and Suggestions for the Future," *Annual Review of Psychology*, vol. 28, 363-92.