

人はなぜ他者と分かち合うのか？ 最後通牒ゲームの謎 ——ヒトの持つ合理性とは——

南山大学経済学部准教授 小林 佳世子

はじめに

難波 愛：皆さま、こんにちは。神戸学院大学心理学部の学術講演会、今日は2022年度の第3回となります。こちらの会場に来てくださっている皆さま、そしてZoomでご覧いただいている皆さま、ご来場いただき、誠にありがとうございます。今日は心理学部の学術講演会ですが、講師は南山大学経済学部の小林佳世子先生です。よろしくお願いたします。小林先生は経済学部の先生ですが、経済のことから進化心理学、最後通牒ゲームというところから、社会心理や心理学にもご関心を広めていらっしゃる、こちらの著書『最後通牒ゲームの謎：進化心理学から見た行動ゲーム理論入門』を著されまして、第64回日経・経済図書文化賞を受賞されております。先日は日本学術会議でご講演され、非常にご活躍されている先生でいらっしゃいます。今回こちらにお招きいたしましたのは、私が実は、大学時代のサークルの関係で若いころから先生を存じあげておりまして、そのころから変わらず非常に精力的で、チャタリングで、すてきな方として、こうして学術の場でまた再会できることを大変うれしく思っております。今回、心理学部の方々にお話しするのは初めてだとおっしゃってございました。ぜひ質問をしていただき、交流を深めていただきたいと思います。では小林先生、よろしくお願いたします。

小林 佳世子：過分なご紹介をありがとうございます。あらためまして、南山大学経済学部の小林佳世子と申します。難波先生とは、学生時代から親しくさせていただいています。心理学部の先生方や学生さんを相手にお話しするのは初めてで、今日はいろいろと教えていただこうと思ってまいりました。どうぞよろしくお願いたします。

人はなぜ他者と分かち合うのか？

では早速、始めていきます。タイトルが「人はなぜ他者と分かち合うのか？ 最後通牒ゲームの謎——ヒトの持つ合理性とは——」となります。心理学の先生方は実験になじみがある方も多いかと思いますが、むしろ経済学では、伝統的には実験にあまりなじみがありませんでした。そんな中で、「実験」のお話すること自体が気がひけますが、本日は、そんな実験というものを通じて、「人が持っている合理性とはなんだろうか」さらには「人はどんな生き物なのだろうか」ということを考えていきたいと思っております。

私の専門はもともと経済学です。自己紹介を兼ねまして、私自身の背景や、問題意識、あるいは今日のテーマについて最初に簡単にお話しさせていただきます。私は埼玉県の出身で、子どもが3人おります。専門が経済学ですが、中でももともとはゲーム理論と呼ばれるもの、集団の中の意思決定を扱う学問ですが、それを専攻しておりました。今は、人の意思決定というところに非常に興味を持っております。特に今は、人の意思決定を進化の視点から考えることをやっております。そういった意味では心理学や認知科学の境目に近いところに寄ってきていると思っておりますが、そちらはもう全くの素人ですので、本日は、何かおかしなことがあればぜひどんどん指摘ください。ただ、もともとが社会科学ですので、根っこの部分では、皆が幸せに生きていける社会の仕組み、といった部分には強い関心を持っております。

経済学における意思決定とは、実は、ある意味で非常に簡単です。合理的経済人、あるいはホモ・エコノミクスと専門用語では言いますが、ここでは簡単にエコノと呼ばさせていただきます。エコノとは損得で動く意思決定主体ですが、そんなシンプルな損得で動く人間像というのが、伝統的な経済学においては200年ほど使われてきた前提です。

今でもよく覚えているのですが、私が大学に就職したばかりのころに、心理学の先生とお話しする機会がありました。その時に、経済学では、損得をきっちり計算して自分に一番得なものを選ぶ、そういう人間像を想定して研究が進んでいますというお話をしたところ、とても冷たい目で見られたことがありました。今改めて思い返しますと、そのときの引っかかりが、実はそのまま私の根っこにずっとあったものと同じだったことに気が付きました。つまり私自身も、本当に人間の意思決定とはそんなに単純なものなのだろうかという部分に長い間違和感を覚えてきたなかで、では人間は本当のところはどんな意思決定をするのだろうかという部分を知りたいと考えたとき、結局のところ、実際のデータを積み重ねていくしかないと思いました。そこでたくさんの実験を通じて、ヒトの意思決定の根っこにあるものとはなんだろうか、そんなことを探る本を、昨年書かせていただきました。今日は、基本的にはこの本のお話をさせていただき予定しております。つまり、人というのは、結局はどういうときにどんな意思決定をするのか、もっと言えば、人間はどんな生き物なのだろうかという、少し大きなテーマではありますが、そんな問題を考えていきたいと思っております。

経済学の想定してきた人間像

最初に、今日は皆さん経済学にはなじみのない方が多いかと思いましたが、簡単に経済学がどんな人間像を想定してきたのかということをお話しさせていただきます。経済学では、先ほどもお話しした通り、ホモ・エコノミクス、いわゆる合理的経済人というものを長年理論のベースとしてきました。自分の利己的な利益を即座に計算して、自分に一番得なものを迷わずに選ぶ。そんな意思決定主体を前提として、さまざまな制度設計などあらゆる理論分析が行われてきました。そうした意思決定のあり方を、超合理性ということもあります。もちろんこの超合理性への批判は古くからあり、「神のよう」とか、「合理的な愚か者」など、強い批判もされてきました。

なぜ経済学は、そのような明らかに「うそ」の仮定を置いてきたのか。その正当化は、大きく2つあると思っています。1つは、経済学は、集団の動向を知りたいということです。社会科学である経済学は、個々人のふるまいではなく、社会全体の分析をすることが基本です。確かに個々人は不合理であったり、変なことしたりするかもしれませんが、全体がランダムに変なことをしているのであれば、それは集計すればお互いに消えます。つまり平均的な動向がわかれば、集団としてのふるまいがわかるという意味で、社会科学としてはよいということです。ですから、全体の平均的な動向を知るためには、ある種の合理性を想定していれば、社会全体の動きが

わかるという意味で十分だというのが一つ目の正当化でした。

もう1つが、長期で見れば、けっこう合理的と考えてもよいのではないかという視点です。つまり、「合理的でない」ことをやっているとすれば、それは、あえて「損」なことをしていることを意味します。「損」なことをやり続けるということは、市場のなかで淘汰されていってしまうとか、ほかの人がうまいことやっているのを見て、ああいうやり方があるのかというかたちで学習したり、あるいは試行錯誤したりして自分で見つけていくというなかで、だんだんきちんとした「よいやり方」ができるようになっていくのではないだろうか、そんな考え方です。これが正しいとするならば、最終的に行き着いた先で何が起こるのかを見ていくということも、1つの理論あり方としてはいいのではないかというような考え方がベースにあったと思います。

行動のクセ ～ 認知の傾向

こういった、大きくは二つの理由で、経済学では長らくある種の「合理性」、超合理性とも言われているものを想定して、議論が組み立てられてきました。ただ、こういった正当化が、結局のところどうも違っていたらしい……ということがわかってきたといえるのだろうかと考えています。もう何年か経っていますが、ある有名な経済学の先生が、今までの経済学は全部うそであると、かなり刺激的な宣伝文句のついた帯をつけた本を出版されました。何がうそなのかというと、ここがうそだったと私は理解しております。たくさんの実験を積み重ねてヒトのふるまいを丁寧に見ていくと、どうもこれらの正当化が成り立っていないらしいということが見えてきたということです。不合理性というものは決してランダムではなく、みんなが同じ方向に系統的に変なことをするであるとか、学習してだんだん不合理なものが消えるということがないといったようなことがはっきりとわかってきたのです。

そういった系統的なずれを、ご存知の通り専門用語では、「アノマリー」や「バイアス」と言います。実は私自身は、最近ではこれらを「認知の傾向」という言い方をしていますが、簡単に言えば「行動のクセ」とでも言うべきものです。経済学のなかでは行動経済学や実験経済学と呼ばれている分野であったり、あるいは社会心理学や実験心理学であったり、さらには認知科学や脳神経科学などさまざまな分野から、こういった「行動のクセ」が人間行動に幅広く見られることが示されるようになりました。そんな中で、シンプルな「超合理性」だけを前提とした議論というのは通用しないのではないかということが、経済学でも言われてくるようになってきたということではないかと理解しています。

こういった人間行動のクセ、言い換えると「合理的な意思決定主体との系統的なずれ」として、経済学で最も有名なものの1つが、「最後通牒ゲーム」というものになります。名前は少し怖いかもしれませんが、全く難しいものではありません。

「人間を対象としたあらゆる実験の中で最も頻繁に行われたもの」などとも書かれるほど、世界中で、本当に、うんざりするほど多数の実験があります。Google Scholarなどで検索しますと、3万件をはるかに超える件数の論文があります。この最後通牒ゲームを事例として、いわゆる合理的な行動とのずれというものがなぜ起こるのか？といった問題を通じて、ヒトが根っこに持っている合理性というものはないだろうか、あるいは、結局のところ、人間とはどんな生き物なのだろうか、ということを考えていきたいと思っております。

最後通牒ゲームとは

では早速、「最後通牒ゲーム」とはなんぞや、というところから入らせていただきます。Aさんという人がいて、1,000円をもらいました。見知らぬ人から1,000円を突然もらって、隣にいるよく知らないBさんという人と、この1,000円を自由に分けてくださいと言われます。どう分けても構いません。もちろん全部自分のものにしてもいいですし、全部相手に渡してもいいですし、とにかく自由に分けてくださいと言われます。ここの例では、自分が600円で、相手が400円とAさんは提案をしています。

すると隣に、受け手であるBさんという人がいます。Bさんは、YESかNOか、つまり賛成か反対かだけを言えます。「賛成」と言うと、Aさんの提案どおりにこの1,000円が分けられます。「反対」、つまりNOと言うと、最初の1,000円すべてが取りあげられて、2人ともゼロになります。これだけが「最後通牒ゲーム」と言われているものになります。

ゲーム理論の世界では、この最後通牒ゲームというゲームは基本中の基本のゲームの一つで、私も毎年必ず授業で教えてもいます。問題は、この状況で何が起こるだろうかということ。つまり、理論と実験でどのようにずれていくのかということを見ていくのが、今日のお話になります。

あまりに簡単すぎて訳がわからないと思われる方もいらっしゃるかと思いますが、実はこれは、もともとは、シンプルな売買交渉のモデルでした。Aさんが「〇〇円で買ってくれませんか？」と交渉を持ちかけて、「それで買います」とか、「買いません」とかというような、シンプルな売買交渉をモデル化したものがこの最後通牒ゲームの始まりでした。その後、価値あるものを他者とどう分かち合うのか、ということや、自分と相手との分け前がどのぐらいなら納得できるのかという、「利他性」や「フェアネス」

を測る実験として、いろんな分野に広がっていったものということになります。

では、まずこれを伝統的な経済学の理論、つまり損得だけで考えたときに何が起こるのかを考えてみたいと思います。経済学では、「ナッシュ均衡」と呼ぶものを探しましょうということになります。

ここには、AさんとBさんがいて、Aさんに1,000円が渡されたところ。この1,000円を自由に分けてください」とAさんは言われたわけですが、例えばAさんが提案として、「私に999円、あなたに1円だけです」と言ったとします。このような非常に欲張りな提案に対して、Bさんは、賛成か反対か、つまり「YES」か「NO」かだけが言えます。「YES」と言って賛成すると、自分は1円、Aさんが999円もらえます。「NO」といって反対すると、2人ともゼロ円になります。

ここで思い出していただきたいことは、ここでは、「自分の損得」だけを考えるという前提です。「NO」と言ってしまうと、Bさんは、自分の取り分はいつでもゼロ円です。ですが「YES」と言いさえすれば、Aさんからの提案額をもらえます。つまり自分の取り分が1円以上あれば、いつでも、「NO」よりは「YES」の方が、損得という意味では得だということです。つまり、自分の取り分が1円以上ならば、Bさんはいつでも「YES」というはずであるということです。

これを前提とすると、つまりBさんは1円あれば「YES」と言ってくれるということであれば、Aさんは、自分に999円、相手に1円と提案することで、自分が一番得することができます。これをまとめると、互いに自分の利益だけを考えていた場合には、理論的な予測は、Aさんがほとんどを独り占めしてしまって、最低限の1円だけをBさんに渡そうとするはずだということになります。これが、2人とも経済学で言うところの合理的経済人だったときに起こるはずのことです。これをゲームでは「ナッシュ均衡」と呼びます。試験でも、ナッシュ均衡を求めよ、などという問題は、定番の問題でもあります。

最後通牒ゲームにおいては、ここまでの理屈は非常にシンプルですので、これがわからないと言った学生さんは、今まで一人もおりません。しかし理屈はすぐにわかって、納得がいかない、という人がほとんどです。結果は今お話しした通り、Aさんがほぼ独り占めをするはずですが、自分ならこのようなことは絶対にしませんが、多くの学生さんが言います。「自分がたった1円で、YESなんて言いません。Aさんがズルいです」と、多くの学生さんがそう言います。

実のところ、私もその感覚はよくわかります。まさにその感覚が、学生時代からずっとありました。この違和感こそが、このような問題を考えようと思ったきっかけの始まりでもあります。自分の中に間違いなくある素朴な感覚と、損得だけで考えたときの

「合理的な」結果がなぜずれるのか、そのずれがなぜ起こるのかということ、以下で考えていきたいと思ひます。

最後通牒ゲームの実験は、世界中で驚くほど多数の実験が行われております。実は経済学実験と言われるものが日本で初めて行われたのも、この最後通牒ゲームの実験で 1980 年代になります。私の指導教員にあたる東京大学の奥野正寛先生が行われたものになります。共同研究者の方から、日本バージョンをやってほしいと頼まれましたのがきっかけだとおっしゃっていました。ちなみに、この時の共同研究者の方は、後にノーベル賞を受賞されています。

奥野先生は必ずしも実験がご専門というわけではありませんでしたし、その当時、日本にはそもそも経済学実験というものが存在していませんでしたが、やりましょうと東京大学に持っていったら駄目だと言われたそうです。本当にお金を分けますし、その人が、「YES」と言うか「NO」と言うかに応じてもらえるお金が変わってしまう以上、これはギャンブルのようなものであるから、「これは賭博罪にあたる恐れがあるので、学生に賭博をさせることになるから許可できません」と言われて許可が下りなかったそうです。結局、慶應大学にお願いをしたら快く引き受けていただき、そこで実験を行ったところ、その論文が、経済学実験における国際比較の先駆的な論文ともなり、つい最近出版された経済学実験の重要な研究をまとめた本でも再録されています。

最後通牒ゲームを用いた実験

こういった研究などがきっかけともなっていて、本当に「あらゆる場所で」と言いたいぐらい、世界中で実験が行われるようになりました。ここでは、一番大規模な国際比較実験をご紹介します。採集民や焼畑農業民など、世界中の少数民族の方たちを対象として、経済学者と文化人類学者の方たちがタッグを組んで世界中に散って実験を行いました。これをやった Joseph Henrich 氏は今は権威ある研究者になられていますが、当時は文化人類学専攻の大学院生だったそうです。ある夏に、ペルーのマチケンガ族にフィールドワークに行くことが決まっていたのですが、どこか研究に行き詰まっている中で経済学の論文などを見ていたら、「最後通牒ゲーム」などという変なものを偶然知り、「じゃあ、やってみるか」ぐらいの気持ちでやってみたら、日本やアメリカなどとは全く違う結果が出て驚いたというようなことを書いた文章を読んだことがあります。そこで、これはなんだろうということで、指導教員の先生のところへ相談に行ったところ、それは面白そうだといいことで、世界中のフィールドワークの方と組んで行われた研究が、これになります。

最初の実験では、1,000 円を分けるというお話で

説明しましたが、ここでは、基本的に現地の、だいたい 1 日か 2 日分ぐらいの収入を分けるというかたちで行われました。

このときの結果は、いろいろと細かい結果も含めたものが本として出版ももちろんされていますが、ここでは、A さんが B さんにどのぐらい渡したのかという、平均提案率だけを表にしました。真ん中にある濃い色が、日本の慶應大学で行われた結果になります。これが 42% なので、最初に渡した金額が 1,000 円だとしたら、420 円ぐらいを平均的に B さんに渡しているということになります。右端の濃い色が、アメリカの結果になります。ロサンゼルスとピッツバーグです。だいたい 4 割から 4 割強ぐらいです。それ以外の薄い色が、いわゆる少数民族の方たちでやった実験になりますが、一番右側がインドネシアのマラメラ族と言われている、捕鯨を行っている民族なのだそうですが、ここでは、平均提案率が 57% と半分以上を相手にあげているという「超公平」と呼ばれる提案をしていました。逆に一番左側のケチュアやマチケンガが、マラメラ族に比べると提案率が半以下になっています。アウ族やグナウ族でも、半分以上の提案はしばしば行われていたそうですが、これらの社会では、こうした「超公平」な提案に対して、NO という人が多いという文化であったそうです。

先ほどお話ししましたマチケンガ族が、この最後通牒ゲームの小規模社会実験が最初に行われた民族です。ほかと比べると、提案率がどれも極端に低く、しかも、どんなに低い提案でも、NO と言われることが基本的に全くなかったなど、最もホモ・エコノミクスに近かったとも言われている民族です。このように、やはり文化によっていろいろな違いがあるということもわかってきました。このお話も本来とても面白いのですが、時間の関係では今日はお話しできないので、興味のある方は、本の方でも少しだけまとめておりますので、よろしければそちらをご覧ください。

結局のところ、今回知りたかった部分で何がわかったかと言うと、A さんから B さんへの提案は、平均すると、おおむね 3 割から 4 割ぐらいで、一番多い提案率が半々に分けるというものであったということになります。また B さんの行動では、やはり取り分の少ないものは、「NO」とはねつけることが多かったというふるまいが多く文化で見られました。

それからもう一つ面白かったのが、最初に分ける金額を変えた時の結果です。ここではずっと 1,000 円でお話ししておりますが、これを専門用語で stake と言います。この stake を、例えば 1 万円であったり、10 万円、100 万円であったりというように金額が変わったら結果も変わるのではないかという問題意識が当初からありました。そこでやはりいろんな形で実験が行われましたが、ざっくりと言うと、stake の

大きさはおおむね影響を与えていないという結果が出ています。

今まで実験が行われたものの中で、一番大きな stake が、日本円にして数百万円ぐらいの貨幣価値で行われました。先進国ではもちろんそんな実験はできませんので、先進国のお金を持って、発展途上国へ行って実験が行われました。現地の貨幣価値で考えると、おおむねその地域での年収に近いような金額になるものを stake として行われた実験となります。そこまで大きな金額となると、直観に沿うような形での多少の変化はありましたが、全体としては大きな影響はないというのがこれまでの結果となっております。とはいえ、億などの単位でやったら変わるのではないかと個人的には思っております。

ここまでの結果をまとめると、結局、A さんも B さんも、どちらもエコノとは違う行動を取ったということになります。この結果が発表された論文は『In Search of Homo economicus』、つまり『ホモ・エコノミクスを探して』というタイトルだったのですが、結局、経済学者がずっと追いかけていたホモ・エコノミクスという存在は、この地球上では見つかりませんでしたということが、こういった文化人類学的な調査から出てきたと言えるかもしれません。

ということで、この後の話題として、次の二つの問題を考えたいと思います。第一が、A さんの問題です。なぜ、エコノのように、ほぼすべてを自分のものにするということをしないのだろうか、という問いになります。第二の問いが B さんの問題で、なぜ損をしてまで NO というのでしょうかという問いになります。A さんも B さんも、どちらのふるまいも理論的な予測から大きくずれています。このずれがなぜ起こるのかということ、順番に考えていきたいと思います。

提案者 A の問題：なぜ全部自分のものにしない？

まずは A さんから考えていきます。なぜすべてを自分のものにする提案をしないのでしょうか。すぐに浮かんでくるのが、相手の拒否が怖いということです。相手に NO と言われたら全部とりあげられてしまうので、やはりそれが怖いのではないかとということが、すぐに思い浮かびます。それを確かめるために考えられたのが独裁者ゲームと呼ばれている新しいゲームで、最後通牒ゲームをさらに簡単にしたものです。

独裁者ゲームでも、A さんと B さんが、やはり A さんが B さんに提案をします。先ほどの最後通牒ゲームでは、B さんは「YES」か「NO」が言えましたが、今回の独裁者ゲームでは、B さんは一切何も言えません。A さんに提案をされたら、もう何もできずにそのとおりにしかできません。B さんは「YES」も「NO」も言えないので、A さんは自分が提案したらその通

りに決まってしまうので、事実上の独裁者としてふるまえるということで、独裁者ゲームと呼ばれています。

独裁者ゲームですと、相手の拒否が怖いということを考える必要がありません。そこでもし本当にこれだけが理由ならば、この独裁者ゲームになったときには、A さんは全部自分のものにするはずで、つまり A さんも B さんもエコノだとすると理論的に何が起るはずかと言うと、B さんは何も言えないので、1,000 円をもらった A さんは当然全部自分のものにするという提案をするはずで、つまり、いわゆるナッシュ均衡では、A さんが完全な独り占めをします。これが、両者が合理的だったときに起るはずのことです。

ではこれが本当に起るだろうかということで、やはりまた実験で確かめてみましょう。独裁者ゲームもまた、世界中で繰り返し山のような実験をされております。この結果も、やはりエコノとまったく違っておりました。約 6 割の人が相手に何かをあげています。完全な平等、半分に分けている人も 6 人に 1 人くらいいます。平均的な分配率が 2～3 割となり、先ほどの最後通牒ゲームでの平均的な提案率が 3～4 割でしたので、半分ぐらいに減っています。この差の部分は、相手に「NO」と言われるのが怖いことの反映かもしれません。

しかし、独裁者ゲームになっても残っている 2～3 割というのは、そうではないはずで、これがなんだろうか、というのが、実は今日のメインテーマでもあります。これを「20%の希望」と呼んでいる先生もおられます。脳神経科学の藤井直敬先生と言われる方ですが、人が見知らぬ人との関係性を維持するために、積極的に分けていいと考えているリソースが、人には 2 割ぐらいあるということなのではないかと書かれています。本当に積極的なのかどうかはちょっと疑問ですが、だとすれば、それを社会全体で集めれば、何かすごいことができるのではないかと意味で「20%の希望」というふうに藤井先生は呼んでおられます。利他性の研究などでは、この独裁者ゲームで何割渡すのかというものをもって、その人の利他性を測るということもしばしば行われてもおります。ただ私自身は、独裁者ゲームの分配率をもって利他性の指標にすることについては、違和感を持っており、この「20%の希望」の中身は本当に「利他」なのだろうかという点を疑問に思っておりました。そこで、この中身が知りたい、という点を本日の主たるテーマとして、色々な実験を見てみたいと思います。

例えば、このようなバリエーションがあります。A さんがいて、B さんがいて、互いに全くわからない状態で、実験者がいてお金を分け合います。今までの実験では、A さんと B さんのあいだでは互いに匿名でしたけれども、実験室に集まってもらって実験

をしておりました。実験者は多くの場合は大学の先生ですけれども、誰が誰にいくらあげていたかということは、当然実験者は知っています。実験者が知っていることは、実験参加者も知っています。そこで、実験者にすら A さんがいくら分けたのかが全くわからないという状況にすると、結果がこのように変わりました。約 6 割の人が全部自分のものとし、平均提案率は約 10% で、先ほどの半分ほどに減りました。これをさらに統計的な手法を使って匿名性をさらに高めると、平均提案率がさらに下がって、6.9%、つまり 1,000 円のうち 69 円しか相手にあげなかったということになりました。つまり、自分が低い金額しか渡していないということが誰にもわからなければ、自分の取り分をどんどん増やす方向に動いているというのが、1 つ目のバリエーションです。

次のバリエーションですが、まず A さんと B さんのそれぞれに 500 円を渡します。その上でさらに追加の 500 円を A さんに渡し、この追加の 500 円を B さんの間で分けてくださいと指示をします。これが基本型です。そして変形の 1 つ目として、「B さんから、予め渡してある 500 円のうち 100 円までなら取っていいですよ」と伝えます。変形の 2 つ目では、「B さんから 500 円までなら奪ってもいいですよ」と A さんに伝えます。これらの各実験で、A さんが B さんに渡した金額がこちらの表です、基本型で、単に 500 円を分けてくださいと言うと、やはり 2 割程度の 130 円を渡していましたが、「100 円まで奪ってもいいですよ」と言われると、渡した金額の平均は 30 円ほどにまで減り、さらに「500 円まで奪ってもいいですよ」と言われると、むしろ平均的には奪い始めて、250 円ほど奪うという結果となりました。先ほど、「20% の希望」として、独裁者ゲームで他者に渡す金額を利他性の指標と言いました。しかし、「奪ってもいい」と言われると、その他者から奪い始めるというこの結果を見ていると、本当にこれは「利他」なのだろうかという違和感が、どこかでなんとなくずうずうしてきます。

さて 3 つ目のバリエーションでは、やはり「A さんと B さんとで独裁者ゲームをしてください」と言われます。このときに A さんに渡される金額もやはり 1,000 円ですが、「B さんに分ける前に A さんが 100 円払えば、ゲームから抜けてもいいですよ」と言われます。ここでいう「抜ける」とは、残りの 900 円を全部もらって、B さんに分ける予定があったということすら伝えないということです。100 円を払いさえすれば、残りの 900 円を持ってゲームからいなくなることができるので、B さんは、何があったのか全くわかりません。こういう状況にすると、この 100 円を捨てて、ゲームから抜ける人が出てきます。

もし「利他」の心で本当に分けていたのだとすれば、100 円を捨てずに、その 100 円を B さんにあげるこ

ともできました。逆に「利己」の心で自分の利得だけを本当に増やしたいのであれば、これは独裁者ゲームなので、100 円を捨てる必要はなく、「自分に 1,000 円すべて」と言えばよかったです。ゲームから「抜ける」ことを選択した人は、そのどちらも選ばなかったことになります。わざわざ 100 円を捨てて、B さんにわからないように逃げることを選んだことになります。自分の欲張りさを隠すことができるのであれば、喜んでコストを払うという選択を選んだと考えることが、1 つの解釈としては可能になります。

このようなバリエーションが山ほどありますが、取りあえず今回はこの 3 つのバリエーションだけご紹介しました。復習をしますと、見つからないのであれば、自分の取り分を増やす、「奪っていいよ」と言われると奪い始める、欲張りさを隠せるのであれば、そのためにコストを払うというような結果でした。

道徳哲学者の Jonathan Haidt 氏が「私たちは真に正しくあるよりも、正しくみえることに配慮する傾向をもつ」と言っています。まさに同じようなことが、こういった実験のバリエーションからも見えてきているのではないかと考えられます。つまり、A さんがなぜ見知らぬ他者に、本当は自分が独り占めできる大事な資金をわざわざ分けているのかという部分の、全部とは言いませんが、エコノのようにすべてを自分のものにしようとする提案をなぜしないのかという疑問の答えの 1 つは、ほかの人からどう見られるのかという部分を恐れて、正しく見えるようにすることに配慮しているということです。そこが見つからないのであれば自分の取り分を増やしたりするけれども、それが人からどう見られるのかという部分を気にして、ある程度分けるということをやっているのではないかとということが少しずつ見えてきました。これが、まずは A さんのふるまいに関しての簡単なまとめとなります。

不公平に扱われると …

では次に、B さんの問題に行きます。B さんのほうですが、B さんはとにかく「YES」と言いさえすれば、ただで金が手に入ります。それにもかかわらず、わざわざ「NO」と言って、そのお金を捨てていることになります。なぜそんなことが起きているのかを調べるために、A さんが 999 円で B さんが 1 円という、A さんの非常に欲張りな提案に対して、B さんが「YES」か「NO」を決める前に、A さんにメッセージが送れるというバリエーションをまず考えてみたいと思います。B さんは、欲張りな提案をされているときに何を感じているのかを調べる実験です。

ここで出てきたメッセージは、「自己中！」や、「ズルい！」、「最低！」といったような、英語のスラング満載の言葉でした。つまり、どうやら頭にきてい

るらしいというようなメッセージがたくさん書かれていました。人間は不公平を嫌う傾向があるというのは、昔から言われていることでもあります。実験のなかでも繰り返し出てきている話でもあります。実験のあとの調査でも、やはり不公平に扱われたことに対して、怒りを表明したり、脳の反応などを見ても、怒りや嫌悪にも関連があるとされている島皮質（とうひしつ）前部と言われる部位が反応していたり、特に不公平さが強くなればなるほど、この部位の反応が強くなりました。表情筋の分析では、不公平な提案を受けたときに、気持ちの悪いものを見たときと同じような嫌悪の表情をしていたという報告もあります。あるいは、子どもや動物でも不公平回避が見られるといった研究などもあります。自分がフェアでなく扱われるということに対して、人はどうやら、強いネガティブな感情、怒りや嫌悪の感情を持つらしいというようなことが、こうした多数の研究からも見えてきます。

では、不公平な人に対して、人は何をするのでしょうか。やり返すとか黙って見過ごすなどいろんな選択肢がありますが、人はどうやら仕返しを好むといったことも見えてきています。自分にとってメリットが何もなく、自分に悪いことをした者を、コストを負ってでも罰するという行動を、コストのかかる第三者罰あるいは利他罰といいます。そういった行動が、幅広く見られることが知られています。

最後通牒ゲームにおける不公平提案への「NO」というのは、まさにこのコストのかかる第三者罰の典型的な1つの例でもあります。いろいろと状況を変え、手を替え品を替えとやってみても、やはり自分に悪いことをした人間を、自分にとってはその行動自体にメリットがなくても、それから自分はさらにまたコストを負うことになってでも、相手を罰する、仕返しをするという行動が、いろんな状況で繰り返し実験研究から報告がされています。こうした行動は、たしかに感覚としてはとてもよくわかってしましますが、メリットがないのに、さらにコストがかかる行動です。なぜそのような行動を人は選んでしまうのかということが、次の問題となります。そこで、この問題を考えるために、共感というものにいったん寄り道をしたいと思います。

共感の重要性

共感とは「共に感じる」ですので、例えば崖っぷちに立っている人を見るとときどきするとか、誰かがハサミで手を切ったのを見ると、「痛そう！」と感じたり、ほかの人が感じているであろうことを同じように感じたりすることを「共感」と言います。

これはドイツ語から来た、英語としては比較的新しい言葉だそうです。私は経済学の人間ですので、アダム・スミスのお話しについて行きたくなってしま

いますが、アダム・スミスはこんな言葉を言っています。「私たちは、他者の体のなかに入り込み、ある程度その人物と同じ人物になる」。経済学の父と言われている方ですが、「見えざる手」という言葉で、おそらく最も有名な方だと思います。一人一人が自分の利益だけを追求していても、市場メカニズムを通して、社会全体が意外にうまくいきますよというようなことを言った方で、そのメカニズムを「見えざる手」と表現しました。利己主義の旗振り役のようにも言われてしまう方でもあります。実は共感についてもとても深い洞察を残している方です。このスミスの言葉を、今日の科学の目から見てみたいと思います。

自分自身に、電気ショックなどの痛みを与えられ、このときの脳の反応を計測します。次に、自分の隣にほかの人がいて、その人に先ほどと同じ電気ショックを与えて、自分はそれを見ています。すると恐らく「痛そう」と感じると思いますが、このように他者の痛みを見ているときの脳の反応を計測します。もちろん、自分の痛みと、ほかの人の痛みを見ているというのは、全く違うものです。しかしこれを比較してみると、実は脳の反応としては極めて似ているということが、繰り返し報告されるようになりました。

痛みの状況も、直接的な痛みだけではなくて間接的な痛みの情報を見ている場合や、子どもや赤ちゃんなどまで含めて、この両者が似ているという研究が繰り返し報告されるようになりました。私たちの脳というのは、他者と繋がり、彼らの痛みを自分のもののように経験している。そのようにできているのではないだろうかということが言われるようになってきました。アダム・スミスが言ったように、あたかも誰かの体の中に入り込んだかのように、誰かの痛みを自分の痛みとして受け取るということになります。

またこういった共感、動物の世界でも繰り返し報告されるようになりました。これは、娘が描いたサル絵なのですが、隣同士にサルを入れて、自分が食べ物を取ると、隣の仲間に電気ショックが与えられるという状況を考えます。するとどうなるかというと、私も驚いたのですが、おさるさんは、食事ができなくなったそうです。同様の結果が、ラットや、サル、ハトなど、いろいろな動物でも報告されました。特にサルでは、私も驚いたのですが、自分が食べるたびに隣の仲間が痛がっているのを見て、最高12日間も食事をしなくなってしまったそうです。これらの研究は古いものではあるのですが、こうした研究を皮切りに、近年では、ラットもヒトと同じような意味で共感の脳の反応をみせることや、他者を傷つけることを嫌がることなど、さまざまな研究が出てきています。

このように動物の世界においても、仲間に対する

共感というものが繰り返し報告されるようになってきました。共感は社会的本能のなかでも最も重要な要素の一つであること、あるいは共感を含めた社会的本能は、もともとは自然淘汰によって獲得されたものであることは間違いないということを言ったのは、あのダーウィンです。100 年以上も前の人になりますが、おそらく彼のこの主張が、これだけのときを経て、今の科学で立証されつつあるのだろうと思っています。

こういった、誰かの痛みを自分の痛みのように感じると共感の役割ですが、一つの大事な役割は、向社会的行動の基盤の一つといわれています。向社会的行動とは、社会にとってよい行動と言ったものですが、誰かが痛そうとか、苦しそうな思いをしているといったときには、自分も「痛い」ので無視ができない。思わずそこに目がいってしまうという意味で、他者の経験を「観察可能」なものにし、「際立った」ものにし、「無視することを困難」にさせると言われます。今誰かが苦しんでいるのだということを、私たちに伝える力なのでしょう。もともとは子どもの苦悩をすぐに感じ取って反応しなければ、その子(仔)が死んでしまう哺乳類の母子関係からきているのではないかと、そんなことも言われています。仲間が苦しんでいることを知ることで、それをなんとかしてあげようといった、道徳性や向社会性につながっていったのではないかと考えられています。

もう一つの役割が、自らを守る力です。目の前の誰かが、「痛み」や「苦痛」を感じているということは、そこに何かがあるというシグナルでもあります。それを即座に感じとることで、自分を守る力ともなりえます。おそらく進化的には、こちらが先だったのではないかと考えています。こういったかたちで、他者の苦しみを、自らの痛み、痛みとして感じ取る共感というものが、げっ歯類から霊長類まですべての哺乳動物に共通する特徴であるのだということ、そういった苦悩への感受性というものが、はるか太古の昔から組み込まれたシステムなのだということも言われるようになってきています。

さて、ここまでで、「共感」というメカニズムはかなり根深く組み込まれているらしいといったお話を散々させていただいてきたわけですが、一方で、ときにはかなりあっさり消えてしまうらしいというのが、次のお話です。今までと同じで、自分がいて、隣にほかの人がいて、その人が痛みを与えられているのを見ていて、痛そうと感じてしまうといったこの共感ですが、どうやら、相手がどういう人間かということでもかなり変わってしまうようです。

このように、相手が良い人の場合と、相手が嫌な人だった場合とで、それぞれが痛みを与えられているときの脳の反応を比較すると、まったく違うことが報告されました。これがそのときの結果ですが、特に男性のほうが顕著ですが、男女とも、相手が嫌

な人だと思っているときに、痛みの共感の反応が減っていることがわかります。特に男性は、素人的にはきれいになくなっていると言いたいほど減っています。嫌な人の痛みには、共感がかなり減るようだということがわかります。ただし、この論文においては、女性の結果は統計的に有意ではないことには注意が必要ですが、しかしその後、スポーツにおける敵のチームのファンの痛みにも共感しないとか、異なる人種の痛みにも共感をしないなど、遠いヒトについての共感性が薄くなるという研究が、様々なかたちで繰り返し報告されるようになりました。

ただ、私がショックを受けたのは、実はこの続きの研究です。なかなか怖いタイトルがついていますが、嫌な人の痛みを見たときには、実は喜びや快感の脳の反応まで呼び込んでしまうという結果をご紹介します。紹介します。

ここまでで、痛みを与えられている人を見ているときに、その相手が嫌な奴だと、痛そうだと感じる共感が減るとい話をしました。ところが、その時に同時に反応している脳の部位がありました。それが、報酬系とも呼ばれる、喜びや快感に強く関係すると言われている脳部位です。その部分が、特に男性において反応していたという報告がされました。いわば、「ざまあみろ」と感じていると解釈したくなる結果です。同じように、敵チームのファンの痛みにも報酬系が反応していたとか、ねたましい他者の人の不幸に、やはり報酬系が反応したという報告などが続いています。これは、高橋英彦先生のご研究です。このように、嫌な人には共感しないどころか、その人が苦しんでいたり痛がったりしているのを見ると、「ざまあみろ」と感じていると解釈したくなるような結果が次々と報告されてきました。

さて、ここまでは悪い人の痛みを見ている状況でしたが、悪い人に自分が積極的にある種の「痛み」である罰を与える行動を見てみたいと思います。すると、やはりそのときに、先の喜びや快感と関係しているとされる脳の報酬系と呼ばれる部位が反応していたことが示されました。

さらに、自分と利害関係がない場合でも、似たような結果が起こることが報告されています。第三者罰と言われます。これまでは、AさんとBさんという二人の間で、基本的にはやられた側がやり返すという話でしたが、ここで、何の関係もない第三者の人が、AさんがBさん二人のやり取りを見ていたとしましょう。AさんがBさんに、とても欲張りな、フェアではない提案をしてきたとします。これを、何の利害関係もないCさんが見ています。この時Cさんは、罰を与えることができます。ただし、大事なことで、罰を与えるためにはCさん自身もコストを払う必要があります。この実験をすると、何の利害関係もないCさんが、わざわざコストを払ってでもAさんに罰を与えに行くという結果が報告されて

います。そして、やはり罰を与えている時のCさんも、脳の報酬系が働いていたことが報告されました。同様の結果は、繰り返し報告されています。何一つ利害関係がない場合でも、また罰を与えることで自分になんの得がないどころか、むしろ自分が損をすることになってでも、「悪いヤツ」だと思った者に対して罰を与えようとする、そうした「第三者罰」と言われているふるまいヒトという生き物で繰り返し報告されたのです。

これは、集団でしか生きていけないホモ・サピエンスという生き物にとって、集団の秩序を維持するという役割を果たしてきたのではないかとされています。

ヒトは基本的には、強い共感性を持っているというお話をしました。つまり、他者の痛みを、あたかも自分の痛みのように感じてしまうという性質を持っています。他者の感じていることを感じると共感の力というものは、集団で生きていく上では大きな役割を果たしてきたと考えられます。しかし、共感の力だけでも問題です。どこかでズルをする人間が現れたとき、この者に罰を与えようと思っても、共感の力によって自分まで痛くなってしまったら、罰が与えにくくなります。しかし、罰を与えられないとなれば、この者はやりたい放題かもしれません。しかし、このときに、いわば脳が、きれいに切り替わるのです。目の前の人間が「悪いヤツ」だと思えば、共感が消えるどころか、この者の苦しみ喜びが喜びに変わります。その喜びをベースに、ムチが振るえるのです。それによって、悪者を罰することができるようになり、それが結果的に悪者から社会を守る仕組みとして機能してきたのではないかとされるようになりました。

これを、「見えざる手」というふうにおっしゃる方もいます。アダム・スミスの見えざる手とは、それぞれが自分の利益だけを考えていても、社会全体では意外にうまくいきますよという市場の機能を表した言葉です。誰かが何かを欲しいと思っていたときに、その人のために作ってあげましょうというのが利他的な社会かもしれませんが、そうではなくて、欲しい人がいるのだから自分がこれを作ると売れるのでもうかるからたくさん売らしましょうという形で、結局は、自分の損得だけを考えて動いていても利他的な社会と同じような結果が達成されるという意味で、意外に全体がうまくいきますよという話です。そして、ここでの「見えざる手」というものも、社会のために悪い人を罰するわけではなく、自分が悪い人を罰すると「気持ちがいいから」罰を与えるという形であっても、結果的に悪者は罰せられ、社会をそうした悪者から守るといった機能を果たしているという意味で、アダム・スミスの見えざる手とよく似た機能を果たしているのではないかと意味になります。そうした機能が、脳に組み込まれてい

るのではないかというようなことが言われるようになってきました。

もちろん、この見えざる手が持っているのは、おそらく諸刃の剣です。自分の正義感だけで他者にムチをふるうというふるまいが何をもたらすでしょうか。ネットバッシングなどがすぐに頭に浮かびます。こうした話をした時の、ある学生さんの言葉が忘れられません。「世界中で戦争が終わらないわけがよくわかりました」、そんな言葉でした。

さてここまでで、Bさんのふるまいについての簡単なまとめをしたいと思います。もともとの問題は、最後通牒ゲームという状況、つまり、「YES」と言えば得ができ、「NO」と言えば損だというごく簡単な状況で、自分に損なことを多くの人がなぜかあえてやってしまうのはなぜかというものでした。それはどうやら、意図的な不公平への強い怒りや嫌悪というものが人には組み込まれていて、そういった意図的な不公平を行うものへ罰を与えることに強い喜びを感じるメカニズムが、人には組み込まれてしまっているのであろうということになります。

裏切り者は見つけられる

では最後に、なぜAさんは、目や評判をあそこまで気にしなければならなかったのか、最期にも一度Aさんの問題に戻りたいと思います。ここで考えるのは、ウェイソンの4枚カード問題という、認知科学の世界では非常に有名な問題です。ここに、4枚のカードが置いてあります。この表にはアルファベットが書いてあり、裏には数字が書いてあります。2枚が表で、2枚が裏にして置いてあります。ここでのルールは、「母音の裏には偶数が書いてある」というものになります。このルールが守られているかどうかを確かめるためには、どのカードをめくする必要がありますか？というのが、この4枚カード問題というものになります。

問題自体は決して難しくはありませんが、その正答率は意外なほど低いことが知られています。正解はこの通りですが、正答率は多くの場合10%にも満たないことが知られています。

しかし、この問題をこのように変えると、一瞬で正答率が跳ねあがることが知られています。ここでは、4枚のカードの表には年齢が、裏には飲んでい

るものが書いてあります。ここでのルールは、アルコールを飲むなら、20歳以上であるとなります。ここでの問題は、「このルールが守られているためには、どのカードをめくった方がいいですか」というものになります。もちろん、これは先ほどと論理的な構造は全く一緒です。全く一緒ですけれども、こうするとおそらく多くの方が、瞬時に「16歳」と「ビール」が答えだとわかります。未成年が飲んでい

るものを確認する必要がありますし、コーラを飲んでい

を確認する必要はありませんので、あとはビールを飲んでいる人の年齢を見る必要があるということになります。

この両者の違いは、「裏切り者検知」だと言われています。つまり、ルールを破って、勝手にアルコールを飲んでいるズルい人を探せという、社会におけるある種の「裏切り者」を探すという文脈に変えてあげると、ヒトは直ちにその裏切り者を見つける力を持つのではないかという仮説です。もちろん、この二つの問題の比較だけでは、前者は非常に抽象的な問題で、後者は非常に具体的なもので、そういうところが違うと言いたくなると思います。しかしそうした点も含み、具体性やなじみといった部分を変えるなど様々なバージョンでこの問題を繰り返していくと、面白いほど結果が変わることが報告されています。そしてその中で、先ほど申し上げた通り、「裏切り者を探せ」という文脈にしたときに、正答率が跳ねあがるのが報告されました。ヒトは、裏切り者を見つけるための敏感なセンサーというものを持っているのではないだろうかということが言われるようになってきました。

それから、このような研究もあります。裏切り者は、「覚えられる」というものです。こうした研究は Linda Mealey 氏たちがやっているものが最初かと思いますが、その後も、裏切り者の顔を長く見ていたり、裏切り者に関する情報を覚えていたり、どのような人物かということに関するソース記憶と呼ばれる情報が裏切り者に関する者の場合よく覚えられたり、あるいは悪いうわさに関する情報はよりよく記憶されたりなど、「裏切り者」に関する情報ほど覚えられれるということに関係する報告が、さまざまなかたちで、子どもなども含めて繰り返し報告されるようになりました。

それからさらに、裏切り者は広められるということも言われるようになってきました。「ゴシップ」に関する研究です。ゴシップというもののイメージとしては、悪いうわさ話のようなものではないかと思いますが、学術的な定義としては、一般的には、「良いことも悪いことも含んだ、その場にはいない第三者に関する話題」をすべてゴシップと定義します。著名な人類学者である Robin Dunbar 氏の調査がとて有名ですが、ヒトの会話の約 3 分の 2 が社会的な会話、つまりゴシップであると報告されました。また Donald Brown 氏は文化人類学者の方ですが、世界中の様々な民族の調査を行い、あらゆる文化に共通して見られる特性を普遍特性と呼びました。この普遍特性は膨大なリストとなっていますが、その中にあるものの一つが、ゴシップです。つまり、あらゆる文化にゴシップというものが存在していると報告されています。

またゴシップの中身の調査ですが、Polly Wiessner 氏は文化人類学者の方ですが、30 年にもわたる非

常に詳細な調査で有名な研究ですが、会話の約 60% が仲間の誰かに対する批判の話で、褒める会話はその 10 分の 1 ぐらい、わずか約 7% であったという報告をされています。また文化人類学者の Christopher Boehm 氏は、ゴシップというものは、「逸脱行動の疑われるものにネガティブな意味で集中」していると言っています。また道徳哲学者の Haidt 氏は、大学生の調査を行い、ゴシップは、「圧倒的に批判的であり、他者の道徳的、社会的な違反が主であった」と報告しています。また比較的最近のこちらの調査では、スマートフォンを使った調査だったように思いますが、他者の悪い話はよい話の 2 倍聞いているという結果が報告されたり、また子どもの研究においても、他者に関する報告は、圧倒的に悪い行動についての報告、つまり告げ口ですが、が多かったという結果が出されています。

結局、ゴシップというものは、どうやら私たちのイメージ通り、「誰かの悪しき行いのうわさ話」というべきものになっっている可能性が見えてきます。また有名人のネガティブなゴシップを聞くと、先ほどもでてきた、脳の報酬系が反応するという研究もあります。

こういったゴシップの機能はいろいろと言われておりますが、1つが評判の管理であると言われております。誰がパートナーとして信頼して、誰が信頼できないのかということを知る。あるいは、自分や他人の評判を知る。これが 1 つのゴシップの機能であるということです。それから社会的な逸脱者を特定することです。グループのなかの逸脱者が誰かということ特定して、みんなでその逸脱者に対処するということです。

先ほど罰の話をしましたけれども、1対1で与える個人罰は実験だとたくさん出てきますが、フィールドで見ると、実は非常に少ないという報告もあります。第三者罰も、実験ではかなり見られますが、仕返しの可能性を入れると非常に減ってしまいます。実際に、フィールドで見られる第三者罰は、実験室実験と比べると非常に減ってしまいますが、ではなぜ行わないのかと調査をすると、仕返しが怖いということが言われます。実際にフィールドで行われている罰が何かというと、結局個人罰ではなくて、集団罰が中心だと考えられています。みんなで悪者に対処するということです。みんなで対処するためには、誰が悪者なのか、誰がこの社会の裏切り者なのかをみんなで共有する必要があります。そこをあらかじめうわさ話で「ねえ、ねえ、知ってる？ あの人ってさ……」というかたちで、社会的な逸脱者を特定します。そのための役割としてゴシップがあるということです。

またゴシップは、「警官」や「教師」としての機能を果たしているとも言われます。社会の規範から逸脱をすると、ゴシップを通じて、「つるし上げ」とで

もいうべき罰が与えられるという意味において、ゴシップというものが悪い人を取り締まる警官の役割をしているということです。同時に、「こういうことをすると、こんなことを言われてしまう」が、「こうやっていけば何も言われずに済む」という形で、何がやっていい行動で、何がやってはいけない行動なのかということ、人々に教えてくれる教師の役割をしているのだということになります。

あるいは、これも面白いなと思っていますが、ゴシップにはつながりをつくる機能があるのではないとも言われています。ゴシップをすると、オキシトシンというつながりをつくると言われていたホルモンが分泌されることが報告されています。おしゃべりをしていると、いわゆるストレスホルモンと言われていたコルチゾールなどは減りますが、オキシトシンが出てくるというのがゴシップだけであり、それは単におしゃべりをしているだけで出てこなかったという報告です。ゴシップというものが、他者とのつながりをつくる役割を果たしている可能性を示唆しています。

あるいは、ゴシップが「良き者」をはげますという役割もあるのではないかということも言われています。1つの集団における、ゴシップの変遷を長期にわたって調べた研究報告があるのですが、それによると、その集団のなかで、何か問題が起きた時には一斉にゴシップが増えました。ただし、そのときには、社会的逸脱者に対する批判的なゴシップが増えたのではなく、逸脱をしていない人たち、「あの人はこんなにいいことをしていたよ」というようなポジティブなゴシップも増えたと報告されました。「私たちは、頑張っているよね!? あの人はあんなにひどいことをやっているけれども、自分たちはそんなことをしないで頑張っているよね!？」というようなかたちで、「良き者」をはげますという機能もあるのではないかということになります。

このように、ゴシップは様々な社会的役割があると思いますが、こういったものを通じて、裏切り者を社会に広めていく力というものを持ち持っているのかもしれない。ちなみに、これは偶然見つけたものですが、記録に残っている最古のゴシップと言われていたものが、紀元前1500年ごろのもので、これは粘土板にくさび形文字で残っていた記録ですが、メソポタミアの有力な男性が既婚女性と浮気をしたというもので、そんなものをわざわざの粘土板に残したのだなあと考えたのですが、こういうものを見ると、いつの時代も人間は変わらないなと思ったりもしました。

社会集団の一員としてのヒト

ずいぶん駆け足でお話ししましたが、まとめに入りたいと思います。20%の希望の中身とはなん

だろうか。これが今日のお題でした。今日の結論は、もちろんそのすべてがわかったということではまったくありません。あくまでそのごく一部として、「ヒトは一人では生きていけない」、ということだと考えています。

ヒトは、社会的な生き物です。つまり集団をつくって生きる生き物ですが、集団をつくってうまくやっていくためには、他者の感じていることを感じとる、「共感」というものが恐らく大きな役割を果たしたのだらうと思います。一方で共感しかなければ、ほかの人の苦しみを自分の苦しみにしてしまうので、この人たちが何かおかしいことを始めたときに罰を与えようと思っても、自分まで「痛く」なってしまうので、罰が与えられません。しかしそうすると、好き放題やる人たちが出てきたときに、大問題となります。そこで、そうした場合に脳が見事に切り替わり、意図的な不公平への強い怒りや嫌悪というものが組み込まれ、そういった者たちに対して、共感を覚えなどころか、その者の苦しみや痛みに対して、喜びや快感まで覚えるようになりました。

さらに、そもそも裏切り者を見つける力であったり、裏切り者を覚えておく力であったり、裏切り者をゴシップとして伝える力であったり、そういったものがヒトには組み込まれていくようになりました。自分が万が一何か変なことをしてしまった場合に、見つけられて、覚えられて、広められてしまう。それも、自分と直接的な利害関係があった人だけでなく、それ以外の人からも「快感」から自分にムチが振られるようになる。それは、とても恐ろしいことです。そうすると、とにかく周りから変な人に見られないようにしなくてはならないとなり、他者からの目や評判に、非常に敏感になっていくでしょう。こうして、Aさんは、ある程度は相手にも分けましようというというような、周りを配慮するようなメカニズムが、ヒトに組み込まれていったのではないだろうかと考えています。

つまり、まとめると、ヒトは社会集団の一員として生きるように進化したのではないだろうか。そういうメカニズムが組み込まれて、そのふるまいが、最後通牒ゲームのような簡略化された状況でのふるまいにも表れていたのではないだろうかというようなことを考えるようになりました。これは、損得という意味での合理性では、確かに不合理かもしれませんが、集団のなかで自分が生き残っていくという意味においては、むしろ非常に合理的なふるまいです。そこで、私自身は、これを「適応合理性」と呼ぶことにしました。つまり、一見不合理に見えたとしても、そこにはある種の「合理性」がある。言い換えればこれは、「合理的に不合理」、なのではないかということを考えるようになりました。

私が言っている「適応合理性」というのは、いわゆる「不合理性」あるいは「限定合理性」を説明し

ているだけではありません。いわゆる経済学が想定してきたような、「超合理性」とも決して対立していないということだけ、最後にお話しさせてください。経済学が想定してきたいわゆる「超合理性」は、食べ物やお金といった貴重な資源をできるだけ自分が多く取るためにどうしたらよいかと考えることです。そうした食べ物やお金などの貴重な資源をたくさん手に入れることは、もちろん生存という観点からも、遺伝子を残すという観点からも、どちらから見ても非常に魅力的なはずで

実際にヒトは、状況に応じて、とても「合理的」にも行動をしていました。見つからないと思えば、自分の取り分を増やすような行動に変化させていました。つまり、目の前の貴重な資源を確保しにいくことが問題ない状況ならそのようにふるまうし、それでは人に見つかってしまうなど良くないと思えば他者にも分けるといったように、状況に応じてふるまいを変えていました。あるときにはエコノミクスに近い「合理的な」行動を選択し、あるときには、一見「不合理」にも見える行動も取るけれども、結局、進化の視点からみた適応という視点で見ると、どちらも合理的です。適応合理性というのは、長い目で見て適応的な特性をもたらす傾向を持つということの意味をしています。長期で見て、そのほうが望ましいならば、一見損としか思えないような行動を取る傾向を持つけれども、長期で見ても、特に問題がなければ、やはり自分の資源を確保する行動を取るでしょう。そういった合理的に見えないものから、経済学が想定してきたような、いわゆる超合理的なものまですべてを含んだものが、ここで言う適応合理性です。経済学で言う「限定合理性」と「超合理性」が、両者ともに適応合理性という概念でみることで、統一的に理解ができるのではないのでしょうか。それが、今の私の主張です。

心理学者である Daniel Kahneman 氏のノーベル経済学賞をきっかけとして、心理学的要素を入れた行動経済学というものが花開きました。「超合理性」は間違いで、ヒトは「不合理だ」と言ったような言い方もしばしば目にします。こうした不合理性を、「限定合理性」などとも言います。

しかしそれは、違うのではないかと、私は思っています。「適応合理性」という視点からみることで、超合理性を前提とするとされる伝統的な経済学も、限定合理性を前提とするとされる行動経済学も、どちらも全部統一的な枠組みで考えることができるのではないのでしょうか。それを適応合理性と呼んだけれどどうでしょうかということを、本では提唱しています。ヒトは、合理的に不合理な部分と、合理的に合理的な部分を持つと考えています。

このようなことを考えていくためには、本当に文理を超えた学問の連携が非常に大事です。「心の性質を理解することは、社会制度と社会科学、経済学

や政治学における活気画期に満ちた理論の構築に欠かせないもの」と言ったのは、心理学者の Herbert Simon 氏です。彼は、こう言葉を続けています。「経済学は、人間の理性について、2 世紀に渡って問題をごまかしてきました。しかし、そういう仮定はもはや実のあるもののあるものではない。そうした仮定は、もっと真実性のある理論に取って代わらなくてはならない。」

過去、お二人の心理学者の方が、ノーベル経済学賞を受賞されておりますが、そのお一人はもちろんすでに何度か名前が出てきている、行動経済学の先駆者と言われる Kahneman 氏ですが、最初の受賞者が、この Simon 氏です。

この Simon 氏はもちろん経済学の世界でも有名な方であり、彼のこの考え方も社会科学のなかではよく知られてはいますけれども、近年の行動経済学の発展まで、残念ながらあまり重要視はされてこなかったと言わざるを得ないと思います。しかし、今まさにこの言葉が重要であろうと考えています。つまり、ヒトが幸せに生きていく社会の仕組みを考えると、社会科学の問題を考えるには、社会科学だけでは全く足りないのではないだろうか、私は強く思うようになりました。まさに Simon 氏が言っているように、人間の心の性質をきちんと理解したうえで、社会の仕組みを考えていく必要があるだろうと考えています。そのためには心理学をはじめ、さまざまな学問研究と連携をする必要があります。文系も理系も乗り越えた多様な分野の研究者の方と協力し合い、人という生き物を、きちんと生き物として理解をしたうえで、そういった生きた人間を前提とした社会の仕組みを考えていく必要があるだろうということです。私自身は経済学の間人です。ほかの分野のことは全くの素人ですが、他分野の知恵をお借りしながら、皆が幸せに生きていける社会の仕組みというものを考えていくために、学問の世界の片隅にいる人間の一人として、できることを少しずつやっていたらと思っております。以上です。どんなことでもお気づきのことがありましたら、ぜひ教えてください。ありがとうございました。

質疑応答

難波：小林先生、ありがとうございました。最後通牒ゲームという、本当に簡単なゲームのところから、人はどういう存在なのかということまでを、たくさんの論文から導き出されてきたということで、思わず聞き入ってしまいました。せっかくですので、いろいろとご質問がある方もいらっしやと思いますので、伺えたらと思っております。Zoom の方も質問できます。会場の方は挙手していただきまして、Zoom の方も挙手いただくか、チャットに書いていただいてもいいということですので、

どうぞ質問をいただければと思います。どなたいらっしゃいますでしょうか。ではどうぞ。

道重：心理学部の道重さおりと申します。今日は貴重なご講演をいただき、ありがとうございます。実は私も学部は経済学部です。

小林：そうなんですか。うれしいです。

道重：全く不真面目な学生だったので、先生のような面白い講義を聞いたら、もっと経済学が好きになっていたかなと思いながら、非常に聞き入っていました。実は、私は、今は犯罪心理が専門ですけれども、刑務所のなかの詐欺グループに関わることになりまして、今、20年のときを経て、お金と人の心というものを、あらためて勉強し始めているところだったので、本当にタイムリーに先生のお話を聞かせていただいたところです。このゲームは、1,000円ということですが、これが、例えばお金の額、先生もお話しされていましたが、額が上がると、どういうふうにその判断が変わっていくのかということ、まずは1つ教えていただきたいということ、さらに共感についてです。これは感想になりますが、共感性があるけれども、それがさらっと消えてしまうというのは、まさしく受刑している人を見てると、非常に思うところではあります。そのような人たちを、さらに社会のなかに戻していくというのが、私たちの今課せられた仕事だと思っています。その際に、社会の人が悪者を罰するというところから、それをまた取り込むということに変わるポイントというか、経済学的な視点から何かご示唆いただけたらと思っています。よろしく願いいたします。

小林：非常に大事なコメントをありがとうございます。最初に stake が上がったとき時に何が起るのかということからお話しさせていただきたいと思います。結論から申し上げますと、stake が相当大きくなる限り、おおむね変わらないということには一応なります。さて今まで行われた実験で最も大きな金額のものが、日本円にして概ね百万円単位となります。このときには、Bさんへの提案率もBさんの拒否率もどちらも小さくなる傾向が報告されました。どちらも、直観的な結果とも合致していると思います。つまり、1,000円の stake を1,000億円とすると、仮に99%と1%という提案だったとしても、Bさんの取り分が1億円ありますので、それはさすがに「NO」とは言えないのではないかとは思いますが、そうした直観と合致する方向の結果が報告されてはおります。

それから共感性ですけれども、受刑者の方ということで、受刑者の方に最後通牒ゲームですとか、独裁者ゲームをやった研究などがあります。そうすると、一番興味深いと思った結果が、麻薬の売人の方の結果ですが、最後通牒ゲームで、分ける

側であるAさんの立場になると、きれいに半々という提案をされました。一方で受ける側であるBさんの立場となると、1円以上で「YES」と言いました。その理由を聞いてみたところ、まずBさんの立場のときには、自分は一文無しだから、とにかくお金がもらえるなら1セントでも「YES」と言うという、ある意味でとても合理的な答えでした。次に「では、なぜAの立場になったときに半々の提案をしたのか？」と尋ねると、この商売は、「1セントでもごまかしたら命に関わるから」というのがその答えでした。正直、とても厳しい取引の世界なのだと感じたことを覚えております。

こうした取引と関連したことで、本当は今日お話したかったのですが、先ほど少数民族の社会で実験がたくさん行われたというお話をしましたが、とても面白い結果が出ています。アメリカや日本の先進国と、いわゆる少数民族の方たちとの社会において、見知らぬ他者にお金を分け与えるという行動に影響を与えている要素が2つ見えてきました。1つ目が、これはあまり意外ではないかもしれませんが、宗教でした。ただ、宗教を信じていたらなんでもよいというわけではなくて、論文では「成功した宗教」という言い方をしていますが、信者の多い宗教、結局キリスト教とイスラム教の信者の国だと、相手に分け与える傾向が強くて、そうではない、部族の神様などを信じてるとそうでもないという結果でした。結局何かというと、神がもつ「すべてを見通す力」と、「罰を与える力」が関係していると言われています。ヒトがやっているあらゆることを、見通す万能な力を持っている神で、かつ、悪しきふるまいを罰する強い力を持っている神を信仰している宗教の人たちは、他者に分け与える傾向が強いのことです。「すべてを見通す力」と、「罰を与える力」のある神を持っている宗教は、大きな集団をコントロールする力を持つのであろうという議論につながる繋がります。

それと、もう1つ影響を与えていた要素が、これは本当に面白い結果ですけれども、「市場依存度」というものが影響していました。市場依存とは何かというと、自分自身の生活に必要なものをどの程度市場に依存しているかを測るものです。具体的には、日々の食事のカロリーのうち、どれだけを市場から手にいれているかをこの論文ではその指標をしています。例えば、私は、私は、着るもの食べるものも何もかも、お店で買ってきます。市場依存は100%です。あるいは最もエコに近いとされたマチケンガ族は、市場に全く頼ることなく、自分の生活に必要なものはほとんどを自分たちの力で手にいれているので、市場依存度は極めて低くなります。

さて、その市場依存度が高い、つまり、お店で物を買うことが多い社会とそうでない社会で、見知らぬ人に親切にする行動に差が出ました。これは、どちらだと思いますか？ 市場に頼る社会ほど、見知らぬ人に分け与える傾向が強いのか、弱いのか？ 結果は、素朴な直観とは逆で、上がっていました。つまり、市場で物を売り買いすることが多い社会ほど、見知らぬ人と分かち合う傾向が強く出ました。

直観的には逆だと思われておりました、市場で取引をする社会になればなるほど、お金でなんとかする社会だから、見知らぬ他人のことなどはどうでもよくなり、利己性が高まって、お金を自分で独り占めをしようとするのではないかと漠然と考えられていました。ところが、今お話しした通り、全く逆の結果となり、これは本当に大きな衝撃を与えて、非常に話題になりました。結局、理由はわかっていません。今回の日本心理学会でも、まさにこれと関係すると私が思う論文が発表されていました。モンゴルでの実験で、その後の続きを個人的にとっても楽しみにしている研究です。

結局こうした結果から言われていることは、「市場取引」とはそもそも何ぞや、と言う視点です。結局市場で取引をするということは、「見知らぬ他者と関わる」ことです。私たちは、会ったこともない見知らぬ他者を信頼して、その人がつくったものを平気で食べます。マチケンガ族の方たちは、見知らぬ他者と関わることは基本的に決してしないそうです。知っている人間同士だけで、交流をするそうです。しかし私たちは、市場で買ってきているものは、誰が作ったのかわかりません。わかりませんが、それを喜んで食べています。また見知らぬ他者を、平気で自分のテリトリーである家にあげたりします。例えば動物の世界で、群れの外の見知らぬ他個体を、自分たちのテリトリーに入れることは基本的にはあり得ません。しかし、「ガスの点検です」と言われて、その人が制服を着ていれば、全く知らない個体を平気で自分たちのテリトリーである家の中に招き入れるのが市場社会です。市場の取引とは、相手の顔は基本的には見えません。そうした「見知らぬ人」を信頼して、取引をするのが市場社会です。そうしたことと先の結果が関連しているのではないかということも言われています。最初の話に戻ると、麻薬取引の方たちも、まさに非常に厳しい取引の現場で生きていくなかで、半々分けなのではないかと、そんなことを思ったことを覚えております。

あとはサイコパシー傾向なども、実験で測ることもあります。サイコパシー傾向の強い方は、6対4ぐらいの比較的平等な提案をされるそうですが、受け手になると、仮に不平等な提案にも、怒りの反応や生理的反応など感情的な反応があまり

見られず、少ない金額でもある意味で「合理的に」受け入れるケースが多いようです。しかし、分け手の立場に立つと、相手がこんなに少なければ怒って「NO」と言われてしまうことを理解して、6対4ぐらいできちんと提案するということが出てきます。そのような研究もあるみたいです。

それから共感とは、ある意味で驚くほど簡単に消えると言っているのではないかと思います。何らかの意味で「遠い」と思うと消えますが、逆に「近い」と思うと意外にぱっと出てくると言ってもいいのではないかと思います。例えば、出身地が同じであるとか、同じ音楽が好きであるとか、最近見た論文では、7つぐらいものが、特にそうした「近さ」の感覚を呼び起こしやすいと言った報告がありました。あとは、そうした共感性をあげる共感性トレーニングとかをやっている方たくさんいらして、もちろんご存知だとは思いますが、その辺は詳しくないので、お役に立てなくてすみません。

道重: 大変興味深いお話をありがとうございます。先生からご教授いただいた論文も見てみようと思いました。確かに受刑者の方も、自分の親が被害に遭ったというDVDを見たら涙を流されますが、そのあと出てなんの仕事をするのかと尋ねたら、「ナチュラルな薬を売ってあげます」と言っていました。あれだけ泣いていたのはなんだったのかということで、先生の今日の話が入ってきたころはありました。やはりリスクとメリットを人が判断するとき、しかもお金という価値のときの判断のしかたというのが、非常に私も今、本当に興味があるので、またいろいろと教えていただきたいと思います。今日は本当にありがとうございます。

難波: ほかにはどうでしょうか。

長谷: 心理学部の長谷和久と申します。非常に興味深いお話を聞いて、大変楽しかったです。ありがとうございます。私自身がもともと卒業論文のころから、ヒューリスティックバイアスを勉強していて、今回のお話も興味深く拝聴しました。そのなかで1点だけ質問があります。今回、小林先生は、適応合理性があるからこそ、それが20%の希望の中身の一部を想定しているだろうというふうなことをお話しいただきました。そのなかで気になるのが、最後通牒ゲームや独裁者ゲームを実施する際のデフォルトはどこにあるのだろうと思っています。例えば、共感であれば自動的に起きるので、相手に500円、自分にも500円というのがデフォルトであって、いろいろと考えていくと、「相手は少なくともいいだろう」ということで、調整が働いて、自分が700円、相手が300円にするのか、それとも最初はゼロと1,000円みたいなことが頭に浮かんで、そこから評判もあるしというこ

とを考えて、調節して、500円、500円に近づけていくのか。どちらが正しいのかということが疑問になりました。もしかすると、例えばタイムプレッシャーとかを設けることによって、そうしたデフォルトのことがわかっている研究があるか、質問させていただきました。

小林：ありがとうございます。とても大切な質問ですが、まさに今、もめているところだと思います。ご存知かと思いますが、例えばタイムプレッシャーをかけて、10秒で判断するとか、1秒で判断するというときに、ぱっと出てくる意思決定がどちらなのかということで、計算問題をさせたり何かを記憶させたりなど認知負荷をかけた上で意思決定をさせることで、デフォルトが利己なのか、利他なのかということ調べる、という研究はたくさん出ています。一応デフォルトは、「実は利他だ」という研究のほうが多いかなとは思っております。最後通牒ゲームなどでも、同じようにタイムプレッシャーを与えて短い時間で意思決定をさせるとか、何か計算問題をさせるような認知負荷を与えた上での意思決定といった実験もあります。そういう中で、短い時間で直観的に判断をさせると、寄付金額が増えるとか、より公平な提案をするといったような結果は報告されています。ただし、これらの研究は、必ずしも全部が全部整合的な結果というわけではなかったり、タイムプレッシャーのもとで出てくるものが本当にそもそもデフォルトと言ってよいのかといったような批判などもあり、今の段階できれいにこうだと答えが出ているものではないのかなとは思っています。

ただ、社会的ヒューリスティックと David Rand が言っているものがあり、私も本で最後のほうに書いていますけれども、情報がなくてよくわからないときには、取りあえず安全な選択肢を取っておくというバイアスが、ヒトには入っているのではないかということ私自身は考えています。例えば、情報が少なかったり、不確実性が高かったりすればするほど、無難な行動を選びやすいといったような結果があります。他者との関わりのある社会的な意思決定においては、その社会においてとりあえず無難な行動を取っておけば、間違えにくいと思われれます。そこで、とりあえず分け与える行動を選択する、ここで言えば半々分けに近いものを選ぶという行動に繋がっているのではないかと思います。すると、それは仮に「デフォルトとして半々わけ」という結果だと言えたとしても、それが「利他」なのかと言うと、また少し違うかなという気もしています。

長谷：ありがとうございます。今のお話を聞いて納得していますが、それが利他性と言われるかという、ちょっと異なるかなと思っています。本当にもともと持っているバイアスに縛られているこ

とで、タイムプレッシャーのなかで利他的になるというには、やはりそういうふうな直観的な判断をしがちということで、一部少し悲しみみたいなものがありますけれども。

小林：先ほど難波先生が紹介してくださいました、夏に学術会議に講演に行かせていただいたときにも、利己と利他のような話をさせていただきました。結局そこでは、利己も利他も、デフォルトがどちらというような議論は、ある意味でどちらも違うのではないのでしょうかというような議論を、させていただきました。利己なり利他なりがデフォルトで組み込まれているというよりも、ヒトの根っこに組み込まれているのは、結局何がなんでも俺は生き残ってやる、遺伝子を残してやるみたいな、生き物としての「生きる力」のようなものであって、それが結果的に、ある状況ある立場からみると利他的な行動に見えたり、逆に違う状況で違う立場から見ると利己的な行動に見えたりと言ったような、後付けの解釈なのではないかと、今の私はそんなふう風に考えています。そんな生意気な仮説ですが、非常に面白がっていただけました。

長谷：ありがとうございます。

難波：あとお1人ぐらいでしょうか。

黒川：実習助手の黒川優美子と申します。私も不正の研究とか、欺瞞の研究を博士論文でさせていただいたときに、先生の本も参考にさせていただきました。私の実験で、欺瞞とか不正を行ったときに、Web調査で匿名性もある程度高くしてやったのですが、海外の研究に比べると、かなり不正のリスクというか、欺瞞率が低くなってしまいました。もちろん先生の本でも書かれていたとおり、匿名性を高めてもラボ実験なので、やはり観察している実験者がいるということが原因ではあるのかなというふうに考えました。ただ、それを踏まえたうえで、先生の資料にある独裁者ゲームで、約60%の人が相手に何かを渡すということですが、逆に残りの40%の相手に何も渡さないで、評判を全く気にしないようなパーソナリティの人たちなのかとか、何かほかに要因があるのかというのがすごく気になりました。もし、そのあたりは論文に理由とか、残りの4割の人はなんなのかということがわかれば教えていただきたいです。それから私の研究も、基本的に日本人を対象にやっていたけれども、このような独裁者ゲームもそうですが、海外の人から見ると、わりと日本人は正直者であるというようなものを読んだりすることがあります。実際に研究とかで、先生的にどいう所感を抱かれているのかということもご教授いただけたらと思います。

小林：ありがとうございます。おそらく非常に大事な問題と関わっているんだろうと思います。1つは多様性だと思います。私は、今日の発表もそう

ですし、あの本もそうですけれども、非常に大事な話題で書きたいけれども書けなかったことはたくさんありますが、そのうちの一つが多様性です。そこまで入れるともう收拾がつかないと思い、結局すべて落としてしまいました。それでも、実験で、参加者の全員が全員 100% に近い人が同じ行動を選んでいるわけではないということだけは示したくて、被験者何人のうち何割の人がこの行動を選びましたというようなデータは主要な実験についてはできるだけ書いてはいます。

それでも多様性は本来とても大事なもので、ほとんどあらゆる実験において、全員が全員同じ行動を取るといことは、まずほとんど起きません。そういう意味で、残りの 4 割の人が、まさに多様なのだらうと思います。では多様性はなぜあるのかという視点で、全く異なる話にはなってしまいますが、進化の視点でみた時にとっても面白いと思ったのが、視覚の視覚、色の見え方の研究です。個人差が人間にもあって、みんな一人一人違うということもわかってきたそうですが、人間の色覚は一応 3 色型色覚が基本で、2 色型、いわゆる色盲という古い言い方もありますが、さらには 4 色型の方もいるというような、「多様性」があることが知られています。

では、この見え方の多様性は何かということを探るための、サルの実験があります。サルも人間と同じように、2 色型と 3 色型の個体がいるそうですが、2 色型は、赤が見えないそうです。赤色色盲と言っているのかなと思います。もともと哺乳類は夜行性ですが、赤が見えるようになり、何がよかったのかというと、熟れた果物が見つかるようになりました。遠くの葉っぱの緑のなかに赤がある。あれは熟れた果物だと遠くからでもすぐにわかります。熟れた果物を見つかるようになったということで、赤が見えるようになった個体は、適応の意味で有利だった。赤が見えない、いわゆる色盲の個体は不利にも思えます。しかし決してそうではなくて、逆に赤が見えないことで、緑と赤の色に惑わされずに、葉の陰の動く生き物を見つけやすくなったそうです。つまり、狩りが得意と考えられます。サルの研究で、ふんを調べることで、そのサルが 2 色型か 3 色型かということと、食べているものがわかるそうですが、厳密ではないですが、ざっくり言うと、2 色型は昆虫などの小動物をとることに優れ、一方で、3 色型は果物を見つけることに優れていたそうです。ただし、そうした違いは年齢を重ねると減っていったとも報告されていて、経験が補える部分があったようです。ただ大事なことは、両者の繁殖適度に明確な差がなかったことです。ヒトの特徴の一つに、食べ物を持ち帰って分けることがあると言われています。こうした研究から、おそらくヒ

トにおいても、古代の狩猟採集時代において、3 色型の個体は果物を持ち帰り、2 色型の個体は狩りに優れて肉を持ち帰るなどというかたちで、それぞれの特徴を生かしながら、補い合い分かち合うことができたのではないかと考えています。

こんな形で、多様性はおそらく進化の必然だろうと考えています。そんな中で、独裁者ゲームにおいても、全員が同じ行動をしているわけではない中で、4 割の人がなぜか違う行動をしているということだと理解しています。

また社会心理学者の山岸俊男先生の論文だと思えますが、最後通牒ゲームにおいての「NO」という人において、少なくとも 2 種類の人間がいるという論文も見つかります。1 つのタイプが、フェアではないことに怒り、フェアでないことを罰するヒトなので、自分が分け手に回った時にはきちんとフェアに分けるタイプのヒトです。もう 1 つのタイプが、「俺になんてことをするんだ」という、自分が下に見られることに頭にきているタイプで、自分が分け手になると、フェアには分けないタイプのヒトです。このように、やはり多様性があるとは思っています。独裁者ゲームの 4 割の人はどういう人かというのは、まだよくわかっていないとは思いますが、こういった意味での、何かしらの多様性の表れだと、私は思っています。

また文化についてですが、今回の報告でもあの本でも、大事なことでありながら全く触れることができていないことのひとつが、多様性と、この後天的な学習や文化です。この 2 つは、本当は非常に大事だと思っています。ただ、私はそれを入れ込んだ上でまとめきることができず、この本ではどちらもテーマとして盛り込むことはできませんでした。例えば、よく「日本人は……」といった日本人論が語られますが、本当にそうかと言われると、私には結局よくわからないところがあります。

私は、もともとは「法と経済学」という分野で、ゲーム理論を使って、人の意思決定が合理的に行われていることを前提に、社会の望ましいルールを探すとといった分野を専門としておりました。その事例なのですが、例えば、日本は「和を尊ぶ文化だから裁判が少ない」などということがしばしば言われますし、実際にデータを見ても、日米で比較すると、裁判数は少ないです。しかし、それが本当に「和を尊ぶ文化」で、争いが嫌だから裁判を起こさないかということ、データを詳細にみると、恐らく違うという報告があります。

裁判がいつ起こされるかと言うと、基本的には結果の予測が難しいときと考えられます。裁判を起こしても、どちらが悪くて、どちらからどちらにいくら支払いが命じられるということがほぼ 100% 確実であれば、わざわざ裁判を起こしても仕

方がないので、和解などで終わり、裁判にまで持ち込まれるケースは一般に減るからです。しかし、アメリカは州ごと法律が違いますから、国全体の法律まで含めると51個の法制度があるとも言われます。交通事故を例にとると、原告の住んでいる州と、被告の住んでいる州と、さらに事故の起こった州が違うかもしれず、そもそもどの州の法制度を採用するか自体が明確でないケースもありますし、ある州の裁判所が別の州の法制度で判断しなければならないこともあります。つまり、結果の予測がとても難しい。一方で日本では法制度は一つだけですから、それと比較すれば、結果の予測ははるかに容易になります。実際に、日本でも、法制度が変更になった直後で新しい法律なので結果がどうなるか予測が難しくなると裁判例が増え、その後法解釈が安定してくると裁判数が一気に減ったという研究報告があります。つまり、「和を尊ぶ文化」の影響はが皆無であるとは言いませんが、単純に、裁判の結果の予測のしやすさが裁判数に影響を与えている側面もあるだろうという報告です。

話がそれてしまいましたが、何でもかんでも「文化」の影響にする安易な文化論には私は少し懐疑的ではありますが、ただし、それは「文化」の影響がないことを主張するものではないですし、むしろそれは本来とても重要だと思っています。つまり、進化を持ち出すからと言って、すべての人

間「遺伝的に何もかも決まっています」、すべての人間が100%同じ行動をするはずだ」ということには全くならない、ということが言いたかったのです。

遺伝的な部分ですら「多様性」があり、さらには文化などの後天的な影響もある。だから今の段階では、独裁者ゲームの「残りのヒト」のふるまいをきれいに説明はできないですが、ここは無視してよい部分ではないですし、何らかの意味での多様性の表れとして、今後さらに研究をしなければならぬ部分だと考えています。ちゃんとしたお答えになっていなくてすいません……。

黒川：ありがとうございます。

難波：時間が押してしまい、すみません。質問のある方は、終わってからご質問いただければと思います。今日は、本当に精力的なご講演をいただきまして、経済学は私たちもあまりなじみがありませんが、そのなかで人間の営みというか、行動というか、そういうところで非常にベーシックな部分のことを語っていただいたのではないかと思います。非常に学ぶところが多かったと思いました。あらためまして、小林先生にもう一度拍手をお送りください。ありがとうございました。これもちまして、第3回神戸学院大学心理学部学術講演会を終了いたします。皆さん、どうもお疲れさまでした。ありがとうございました。