

藤本 では、渡部先生のコメントをいただきたいと思います。渡部先生はパワーポイントを使われるということです。渡部 早稲田大学の渡部と申します。私は専門の社会心理学で、平石さんとは学会で何度も会って話をしています。現在、早稲田に属していますけれども、あまり法学関係の方と話をすることがなくて、今回も平石さんと同じく、かなりアウェイ感を味わっています。ここではもうアウェイだと開き直って私流のコメントをさせていただきたいと思っています。

私自身がやっていることは社会心理学と申しましたけれども、平石さんがかなり認知的なのに対して、私は行動経済学に近いことをやっています。私自身の研究も含めまして、今回の発表された方々の知見と empirical なリサーチとの関係について少し述べたいと思います。（以下、パワーポイント使用）

まず、加賀見先生がおっしゃっていた自由な契約は効率性を達成するかという問題に関して、既にご存じだと思いますが、分配的正義と手続的正義という考え方があります。それは社会心理学においては実験でよく調べられていて、先生が言われた三つのうちの契約内容そのものの吟味に関しては、分配的正義に属すると思います。その成立過程および内容の履行についてのプロセスに関しては、手続的正義の部分が非常に大きいのではないかと思います。少なくとも今までの empirical research では、このうちどれか一つが不満足ならば契約全体が不満足だと感じるものがわかっています。ただし、今までたくさんの研究が 70 年代から行われているにもかかわらず、これらの異なる正義がいかなる関係にあるのかについての合意というのは今のところありません。これを明らかにしないと、やはり法律を制定する際、考える際にも難しい問題が生じてしまうだろうと思います。

そういった背景から、実は先ほど松本先生からもご指摘があったように、最近、我々が、何がいいか、何が正義か、何が正しいかと感じる際と、何が公正ではないかとか何が不満と感じる際には脳の働きが違うという研究がされています。何が正義かと考えるときと何が不正義かと考えるときは、多分我々は違ったプロセスで考えている可能性があるということがわかってきたということは、これがなぜ今まで合意がなかったかというヒントになるかも知れません。ただ、これはこれからもっと研究しなくてはならないところだろうと考えています。

それから山田先生、関先生が言われた内容について、私自身法学は勉強不足で全体に関しては難しかったのですが、少なくともある 1 点、非常にキーの概念として出されていた合理的信頼に関して、関連する幾つかの empirical なリサーチがあるかと思っています。関先生のレジュメから拝借したのですが、「市場経済は、自分とは情緒的な絆を有さず異質な価値観を有するかもしれない他者との間でも、交渉を通して合理的な信頼をつくりあげる」と。これを私自身の言葉で言い直すと、「他者が自分に対してフェアな取引を行うだろうという期待、またはそういうシステムの中に他者はいるであろうという期待」が合理的信頼となります。その背後にあるのは「市場のフェアネスに対する期待」です。先ほど森村先生がおっしゃった、そういう契約体系の中では皆ちゃんとやってくれるだろうというフェアネスに対する期待というのがあるかと思っています。

ただし問題となっているのは、市場だけではそのような期待を必ずしも形成できない。したがって自由とセキュリティのための統治の必要性があるのではないかと、しかしこの統治をどのようにするかというのが問題だという話だったと思います。このようなことを考えるためには、私自身の立場としては empirical なリサーチによって、人はそもそもどういふものを自由と考え、どういふときに不満を持つのかということに関するシステムチックな知見の蓄積が必要で、それをもとに制度というものを考えていかななくてはいけないだろうと考えています。

仮に合理的信頼を市場のフェアネスに対する期待とすると、そのフェアネスとは何なのだろうか。それがわからなければ、どんな契約の自由を統治する政策やテクノロジーが必要かわからなくなってしまう。それで経験的アプローチが必要、すなわち、人々は一体何をフェアと感じるのかを調べる必要があるということです。

これに関して私自身が考えるに、二つの大きなアプローチが今現在あると思います。一つは、脳経済学と先ほどから言われているニューロエコノミクスのアプローチです。これは主に脳生理学者とエコノミストが一緒になってやっている研究です。それから多分、私や平石さんはこちら側に入るとと思いますが、文化社会心理学的なアプローチで、脳というよりはむしろ認知や行動を見るアプローチだと思います。それに関して私の専門の立場から、簡単に紹介させていただければと思います。

大脳生理学的アプローチの特徴というのは、人間という種の持つ生物学的な社会性について研究しています。非常にデフォルメして言うと、基本的には社会や制度による影響というのは考慮しない。人間という種そのものがどうなのか。個人差というエラーはあるものの、すべての人間の脳は同一の機能を有するという前提でヒトの脳をスキャンして見るものです。

この中でも 2005 年に De Quervain らがやった実験があります。これは社会的ジレンマあるいは公共財問題と言われる実験ゲーム状況をつくりまして、そこでただ乗りする者が出てくる、フリーライダープロBLEMが起こるという状況をつくります。その人たちにパニッシュを与える機会を被験者に与えます。パニッシュするときの脳の賦活動をスキャンして撮るというものです。

その条件は4つあります。あまり詳しくは言いませんが、一番重要なのは一番上の条件で、相手がわざと裏切ったことがわかっていて、しかも相手の利益を減らす実質的なパニッシュを与えられる。ただ、そのためにはコストがかかるという条件です。相手が実質的に損をするものです。もう一つ重要なのは、同じようにパニッシュできるけれども、パニッシュにコストはかかりません。フリーにパニッシュできます。下の二つの違いで重要なのは、パニッシュしても文句を言うだけで利益は減らせない。実質的に損害を与えることができないという条件と、相手はわざと裏切ってはいなくて、偶然それが起こったことがわかっているという場合です。

この四つの条件で比較したのが結果です。、これが元ネタからとってきたものですが、四つの条件でこれがどれだけパニッシュしたかという指標です。相手が偶然裏切ってしまったという以外の条件では、コストがかかろうがかわるまいが、シンボリックであろうが実質的な被害だろうが、みんな結構パニッシュする。特に、コストをかけて相手をへこませる、コストをかけないで相手をへこませる条件では、かなりみんなアグレッシブにパニッシュする。こういった知見から、人は homo economics ではなくて、homo reciprocants なのだという論を展開している経済学者もいます。

さらに重要なのは、この実質的な懲罰が可能な条件、相手をへこませることのできる条件では、脳の報酬系の賦活動が大きい。すなわち、快感を感じるということがわかっています。だからこれは実質的な報酬が得られなくても、相手をやっつけただけで気持ちいい。我々がウルトラマンや仮面ライダーを見て（彼らが）悪をやっつけたときに、おお気持ちいいなと思うのと同じ原理なのかもしれません。

さらに、こういう人たちに対してすごくたくさんコストをかけて思いっきりやっつけた人と、そうでない人たちをグラフで示してみると、やはり報酬系の賦活動が正の比例相関を示しているという結果も出ます。

そういうことでこれは、僕自身は「なぜウルトラマンを皆好きなのか」という議論だと思います。それは非常にプリミティブに、我々は快感を感じているからということになります。実は、この論文の題名は「Revenge is sweet」というものです。このような研究から、我々の正義の基盤として、実は感情とか情動というのがものすごく重要なのだという知見が得られています。

さらにそれだけではなく、ご存じの方も多いと思いますが、最後通牒ゲームというものを使った分配の実験もあります。この最後通牒ゲームは二者のゲームで、例えば 1300 円が二者に最初に渡される。Aの人がまずその分配額を決定する。どういうふうに決定するかも自由です。1000 円・300 円でもいいし、半々でもいい。その分配額を聞いたBが同意か反対かを決定する。同意すると、Aの言うとおりに分配額が決定されますが、反対の場合はどちらもゼロ円になってしまうというゲームです。

そのゲームで homo economics 的予測だと、1300 円を分けるのだったら、1 円だけBにあげて、あと全部（Aが）持っていつてしまえばいいわけです。Bはリジェクトするとゼロ円なのですから、1 円だけもらえれば絶対にリジェクトしないはず。それが経済学的な予測ですが、実験をやってみると当然そうはなりません。1 円もらったって、ふざけるなとリジェクトしてゼロ円になるという場合が結構あります。

これが、実際に被験者が受取人の側になって、そしてコンピューターが相手の人間です。相手が非常に不公正な分配を言ってきたときの脳の賦活動の図です。詳しい話は飛ばしますが、基本的にここで非常に重要になったのは島皮質（insula）と呼ばれる部分が活性化していたということです。重要なのは、先ほどの報酬系の部分とは違う

ということです。先ほどは、人に何かパニッシュを与えるときに賦活するところでしたが、こちらは人に何かやられたときに賦活する、マイナスの側の報酬です。

この島皮質とは、プリミティブな不快感情に関連すると言われています。ヘビやクモなど気持ち悪いものを見たときに活性化します。それがあつた種、高次な不公正分配に対しても、こういうプリミティブな不快感情が起こることがわかります。つまり、経済的な分配のときの契約の violate 的なものの中でも、やはり感情が重要だということがわかってきます。

今紹介した研究はある意味極端で、完全に生物学的な知見に根差してこういうものを考えようというアプローチです。私自身もそれには興味があるんですけども、もう一つ文化社会心理学的なアプローチというのもあります。これは人間という種にもたらす社会制度の影響と行動の習性がいかに制度につながるかということを考えよう（いうものです）。先ほどと違うのは、社会や制度による影響を考慮しているということです。脳の賦活動よりも行動をやはり重視しているということが特徴です。

先ほどの最後通牒ゲームをいろいろな国でやったという研究があります。古典的な研究では経済学の研究がありますが、アメリカと日本と旧スロヴェニアとイスラエルを比較したのがあります。一番フェアに分けるのは実はアメリカです。アメリカ人は分ける側は結構フェアに分けるし、フェアに分けられないとぶち切れます。それよりもちょっとアンフェアでもいいかなというのが日本、イスラエル。スロヴェニアのほうはもっと自分がセルフイッシュに7対3にとってしまうという結果が得られています。これは実験経済学の古典的な結果です。

それから10数年後に、今度は文化人類学者たちが世界のいろいろなところでこのゲームをやりました。特に先進国というか、ある程度社会がある国よりも、アマゾンの奥地やインドネシアでクジラをとって暮らしている村などでやってみます。そういうところにはいろいろなバリエーションがあります。おもしろいのは、ブラジルで5対5に分ける村があつて、そこから200キロ離れている村では8対2に分けてしまう。何が違うのかということが分析でいろいろとされています。

彼らがやった分析の結局の結果をまとめると、市場経済が発達しているほど、マーケットが発達しているほどフェアな分配になりやすいということです。これはすなわち、経済的な環境とか制度というものが我々の心そのものにも影響を与えているという知見になると思います。

そういうことが言われていますが、私自身の研究を少しだけ紹介します。私はアメリカと日本の違いに着目しました。あまり大きな違いではないのですが、これまで一貫してアメリカより日本のほうがアンフェアに分けるという結果が得られているわけです。おもしろいのは、日本は6対4に分けていましたけれども、先ほどの世界地図でもまだあまり市場経済が発達していない狩猟採集社会でも、日本と同程度の分け方をしている社会も多い。なぜ日米差を生み出しているのか。市場経済が発達しているほど、そういうものが発達するというのであれば、2国とも世界を代表する市場経済で、市場経済導入からしばらく時間がたっています。他の文化圏との比較では日本とアメリカは同様にフェアだと、あまり差は認めていませんが、少なくともこの差について今までまともな説明はありません。

僕はこういう実験をやってみました。アメリカと日本で相手が全然わからない人の場合、つまりこういう実験は大抵二者を完全に隔離して完全に匿名状況でやらせるわけです。ところが僕はAさんが（分配額を）決定するときに、Bさんがどんな人かという情報を与えました。これは実験テクニック上いろいろな制約があつてややこしいのですが、うまいことやって、AさんにBさんはこんな人だよということがわかる。本当は悪い人だよという条件をつけたかったのですが、それは倫理審査委員会にはねられてしまったので、Aさんはよい人ですよということがわかる、そんな状況をつくってみました。

その結果です。左が日本、右が米国で、縦軸が自分への分配比率です。50%のラインが5対5のフェアな比率です。それより大きくなると、自分のほうに多く分配する。これは分配者側の決定のグラフです。匿名の状況のときのグラフがこれで、6対4の日本、5対5のアメリカと言いましたが、差は大きくないものも同じパターンを示しています。56.何%が日本で、51%ぐらいがアメリカということです。ここまですと昔の結果と同じなのであまりおもしろくありません。

ところが相手がいい人だとわかると、これが逆転するんですね。言葉を悪く言いますと、アメリカ人は相手がいい人だとわかるとつけあがります（笑）私自身もアメリカで長く暮らした経験があって、アメリカ人はこちらの厚意をうけないということはほとんどありません。「Oh, thank you.」とかとよく言います。それで何をしてくれるかと思ったら、「Thank you.」と言って去っていきます。それが普通なんですよ。一方で、日本人は（相手が）いい人だとわかるとフェアになります。これはおもしろい結果で、これを日本の学会で発表すると、なぜアメリカ人はこうなんですか、と聞かれますが、合理的なのはアメリカ人のほうです。ああいい人だろう、多分 generous だからもっと自分にくれと言っても怒らないだろうと思うわけで、むしろ日本人のほうがなぜこんなにフェアになるのか。

これに関して私の仮説もありまして、いろいろとシミュレーションをやったりしていますけれども、基本的に私自身は、日本とアメリカの社会関係のあり方のデフォルトが違うのだと考えています。平たく言うと、アメリカでは新しいチャンスを見つけることが重要な社会であって、そのためにはフェアであるというふうにして間口を広くしておかないと、新しい関係形成ができない。それに対して日本は、関係メンテナンスが重要な社会であって、いい人ならば、一旦つくった関係を長く続けることが重要になるというモチベーションが働きます。そういうモチベーションは、基本的に社会関係のあり方や社会流動性にかかわるコストのパラメーターによって決まってくるというのは私自身の考えです。ただ、時間の関係で詳しい説明は今は省略します。

要するにここで申し上げたいのは、デフォルトの分配能力が社会とか文化の影響を受けている、それらも文脈を変えることで変化する。社会関係に応じたある種の正義というものが存在する可能性があるのではないかということです。

時間が超過していますが、最後にもう一つだけ研究を紹介したいと思います。これは、人が信頼できるかどうかということを判断するときに、脳のどこを使っているかということの研究した私自身の研究です。人を fMRI の中に入れまして、信頼性を判断するのに、つまりこの人は信頼できるなというふうに関与する情報と関与しない情報の両方を与えます。その活性化の違いというのを見ることで、一体脳のどこが賦活しているかというのがわかります。

出てきたのが五つの分野で、図示するとこういうところですよ。脳の専門家ではない方が多いと思うのでよくわからないと思いますが、要は、内側の脳の根幹の部分が結構活性化しているということです。つまりプリミティブな部分も非常にかかわっている。もう一つ前頭葉の非常に新しい部分もかかわっていることがわかりました。先ほどと同じように、感情とか非常にプリミティブなところをつかさどるところはやはり活性化するんですね。これがその分析例ですが、こういう結果が出ています。

私たちはさらにこういうことをしました。先ほど平石さんが言ってくれた一般的信頼の程度をその被験者さんではかっておきまして、その信頼感が高い人、真ん中ぐらいの人、低い人というふうに分けて、この五つの部分の活性化度合いを調べました。そうするとやはり、真ん中の人が一番活性化します。つまり、こういう状況があると真ん中の人が一番迷うわけですよ。High の人、Low の人はある種決め打ちをしているというか、あまり頭を使って情報を考慮していない可能性もあります。こういうところで人が迷うと、この迷う部分というのをどれだけちゃんとガイドできるかが、ある種制度や法の役割なのではないかと、私は感じています。

おもしろいことに、先ほどの真ん中の部分を取り除きまして、高い人と低い人だけ見ると部位によって違いがあります。三つの部分は信頼が高いほうが不活性化するのに、二つの部分は信頼が高いほうが活性化するという結果も出ています。これがどういう意味を持っているのかというのは、実はまだわかっていません。ただ一つ言えるのは、信頼感が高い人がより活性化する部分というのは脳の部位の比較的新しいところです。我々人類が、いろいろな社会をつくってから発展させてきた部分に近いところが活性化していることがわかっています。これはもう少しきちんと研究してみないとわからないので、そういうことを考慮していくことが重要だということだけ申し上げたいと思います。

以上を考えると、契約・正義・公正などに関して、生物学的基盤のアプローチと社会関係的基盤のアプローチの両方が必要であろうと。これら二つを考慮した上での制度設計というのが必要なのではないか。これはかなり妄想が入っていて、私自身も生きている間にできるかわからないですが、やはりある制度を導入するというのは社会関係

そのものを変化させる可能性があります。そこで人々の「適応」の結果として、制度とか独特の契約に関する思考様式とか認知様式が発達する。その制度が自己維持的になるか、また変化するかというのもそれによって決まってくるということがあります。したがって人々がどういうふうになを正義と考えるのか、あるいは不正義と考えるのか、そのときどういう行動をとるのか、そしてそれにフィットした形の制度設計をどうするかということを社会科学と認知科学が共同してやっていかなければいけない。

平石さんの発表にあった、「最初に集団の論理で考えると結果が変わる」という話ですとか、ロシアとドイツ・スイスの比較の実験などがその大きな例だと思います。この比較実験は、公共財問題をロシアとドイツ・スイスでやったんです。そこでフリーライダーが出てきたときにパニッシュできる機会を与えると、ドイツとスイスの人たちはフリーライダーを協力した人がパニッシュします。それは当たり前だと思います。ところがロシアでは、フリーライダーが協力した人にパニッシュされるのを見越して、フリーライダーがあらかじめ協力者をまたパニッシュします。つまり、やくざが警察にガサ入れされたから、その報復に警察署に殴り込みに行くようなことをやります。ロシアの実験では、このような事態が起こることがわかっています。ちなみにこれはちょうどソ連崩壊直後のロシアでやりました。これをやった研究者は、やはりエコノミックシステムというものが人々の行動規範に非常に影響を与えているのだということを言っています。我々が持っている、人はこう動くだろうというある種の共有要素によって制度は成り立っているという考え方がありますので、非常に重要な知見ではないかと考えます。

最後に私自身、非常に重要だと思う点について述べさせていただきます。これは青木昌彦の比較制度分析の本からとってきたのですが、法も含めて自己維持的になるプロセスを考えると、人々がその中でどのように認知を処理し、どういうふうに行動するかということ、それからみんなもどういうふうに行動するかという規範や共有の意識というものが非常に重要になってくると思います。こういう部分を、社会科学的な観点を踏まえた上で認知科学の学者が研究する必要があるあって、契約とか法を考えるとこういうパースペクティブが今後重要になるのではないかなというのが私からのコメントです。すみません、長くなりました。

藤本 ありがとうございます。何か一つの報告を聞いているようなコメントでしたけれども、大変いろいろな知見が入っていると思います。時間がないので先に屋敷さんのコメントをいただきます。

内藤 ちょっと質問があります。

藤本 では一つだけ。

内藤 内藤です。本当はいろいろ聞きたいのですが1個だけ。今の渡部先生のご報告で、アメリカ人と日本人の比較があって、アメリカ人は（相手が）いい人だとわかるとつけ上がるという調査がありました。それに関連して、アメリカと日本で「田舎」と「都会」を比べる、といった調査はないのでしょうか。というのは、法学でよく日本人は権利意識が弱いという話があって、アメリカは権利意識が強くてすぐ裁判をやる半面で、日本は和を大切にすることから裁判をあまりやらないという伝統的な説明があります。これに対して、法学とは関係ない文脈で、進化生物学者のリチャード・アレキサンダー（Richard Alexander）が全く同じことをアメリカの都会と田舎で比較して、都会は流動性が高いのに対して田舎は社会の流動性が低く、それぞれの環境に対する人びとの適応の結果、田舎は争いを好まない風潮ができて権利意識が弱くなるが、都会は権利意識が高くてすぐ裁判をやるという説明がありました。

同じように、この話をアメリカと日本で、国（の文化）ではなくて都会・田舎という環境比較で調べた例があるか、あるいはそういう分析の可能性があるかをお聞きしたいのですが。

渡部 簡単に答えます。まずご質問に関しては、ないです。ただ、田舎と都会比較に関しては信頼感の研究などでは日本とアメリカでそれぞれあります。田舎のほうが低いと思われたら、日本では決してそうではないという結果があります。それと私の申し上げた結果とどう関係するのかはまだわかりません。

それから私は今おっしゃったとおりの仮説を持っていまして、アメリカだろうが日本だろうが、それはどうでもいい話で、そこで人々が暮らしている流動性というものが重要なファクターであろうと考えます。したがって形として予測されるのは、やはり流動性の高い地域に住んでいる人ほど、先ほどのアメリカ人的な傾向になるだろうということで、それはシミュレーションでは結果を出しています。ですから、実際 empirical にそれを調べようとしたらおも

しろいと思いますが、何せ大学生以外の一般の人を使ってアメリカのど田舎で実験をするというのは、実験室に来てもらうまで 40 キロドライブとか、そういういろいろな問題がありますので、やってみたいとは思いますがなかなかできないということです。

藤本 ありがとうございます。