

第7章 合意を導く「決め方」の条件

先の第6章では、ゲーム理論や効用理論が紹介されました。これらの理論やモデルは、その章の名前が「問題記述型モデル」と銘打たれている様に、問題を記述するための理論です。こうした問題の記述は、問題を解決するためには、必要不可欠なものです。例えば、お腹がすいた時に直接的に必要なのは、「いかにして空腹を満たすか」という具体的な問いに対する答えですが、どこにどれだけの食料があるのか、その食料を入手するためにはどれだけのコストや努力が必要なのか——、といったことの「問題記述」ができなければ、いつまでたっても空腹を満たすことなどできないでしょう。だからこそ、6章で紹介されたゲーム理論や効用理論は、合意形成の問題や参加型の計画を考えるにあたって必要不可欠な視点なわけです。

しかしながら——。

いくら、問題を記述したとしても、それだけでお腹はいっぱいにはなりません。やはり、必要なのは、「どうすれば、お腹がいっぱいになるか」という問いに対する答えです。それこそが、「問題解決」の視点です。「問題解決」の具体的な手法は、次の8章以降で論じられますが、ここでは、問題の記述を前提としつつ、考える視点を「記述」から「解決」へと移すための議論を展開したいと思います。

簡単にこの章の概要を述べると、次のように言うことができます。それはすなわち、

「社会問題をゲーム理論の立場で記述すれば、そこに社会的ジレンマと呼ばれる構造が潜んでいることが見て取れることとなる。その視点で社会問題を眺めるなら、その問題の解決方法が唯一であることが必然的に浮かび

上がってくる。その問題解決方法とは、人々の倫理、道徳、あるいは“公共心”に働きかけるという方法である。そして、人々の公共心に働きかける方法の一つが、人々の公共心に訴えかける“決め方”を採用することである。」

この章では、こうした結論が得られた一連の議論を、論ずることにしたいと思います。

7. 1 節 合意形成における社会的ジレンマ

7. 1. 1 節 合意形成の問題はなぜ“問題”なのか？

まちづくりや地域の公共事業において合意形成が問題となっている、としばしば言われます。つまり、合意が形成できないのが問題だ、という訳です。

しかし、合意が形成できないことが全く問題ではないことも多くあります。例えば、ある夫婦を考えてみましょう。妻の方は、ミトコンドリアが大好きだけれども、夫はゾウリムシが大好きだとしましょう。もし、この夫婦がミトコンドリアの素晴らしさやゾウリムシの美しさを論ずる機会があれば、夫婦の間に「合意が形成できない」という事態が生じます。でも、この事態は必ずしも不都合を生じさせるものではありません。この夫婦が今日の夕食の献立を考える時や、今年の夏休みにどこに行こうかを考える時には、微生物についての好みなど、ほとんど何の関係もないでしょう。

わけの分からないお話のように思えるかもしれませんが、この事例は重要なポイントを指摘しています。つまり、「合意が形成できない、ということそれ自体は何ら問題ではない」ということです。

とするならば、「合意が形成できない」という事態が問題となるのは一体、どういう状況なのでしょう？

ここで、もう少し、この夫婦のことを考えることにしましょう。

この夫婦は、実は、生物学者だったのです。そして、これまでずっと二人で共同研究を重ねてきていて、いろいろな生物学上の発見をしてきたのです。そして今、とある生物学上の新しい素晴らしい仮説に、二人は到達しつつあるのです。夫は、その生物学上の新しい仮説は、夫婦の全精力を傾けてゾウリムシ

を数年間観察すれば実証されるという予想を持っています。一方、妻の方もまた、夫婦の全精力を傾けてミトコンドリアを数年間観察すれば実証されるという予想を持っています。かくして、この夫婦は、ミトコンドリアを観察すべきか、ゾウリムシを観察すべきかについて「合意」が出来ないという状況に陥りつつあるわけです。

この時、もし、2人が共に自らの意見に固執すれば、この夫婦は共同で研究を進められなくなってしまいます。つまり、ミトコンドリアにしるゾウリムシにしる、夫婦の全精力を傾けることができなくなってしまうのです。もちろん、妻の言う通りミトコンドリアに夫婦の全精力を傾けたとしても、仮説が実証されるかもしれませんし、されないかもしれません。逆に、夫の言うとおりにしたとしても、仮説が実証されるかもしれないし、されないかもしれません。世の中には不確かなことばかりですし、何が正解かが分かることなど、ほとんど無いでしょう。しかし、ここで、一つだけ確かなことがあります。それは、

「2人が共に自らの意見に固執し、合意が形成されなければ、この夫婦は共同で研究を進められなくなる。したがって、仮説が実証されることはない。」

という点です。すなわち、集団の中で合意が形成されれば、その集団には良いことがもたらされるかもしれない、しかし、合意が形成されない限り、良いことなどあり得ない、という状況です。

こうした状況は、夫婦の間の問題だけではありません。

例えば——、大雨が降れば川が氾濫するようになりリスクがあるとき、ダムにしる堤防にしる何らかの“公共事業”が必要になる、だけれども、どこにどういった施設を、誰が、どうやって、どんな手続きで造るのか、ということで様々な人々や組織の間で合意が形成されなければ、結局は何の公共事業も行われなくなってしまふ。そうやってもめている間に台風が来て、川が氾濫し、街は大損害を被り、挙げ句には死傷者まででてしまふ——。

例えば——、大都会に大量の自動車が流入していて、道路交通網が麻痺している時、環状道路の建設にしる、自動車流入規制にしる、ロードプライシングにしる、何らかの“公共事業”が必要になる、だけれども、どこに、どう

という風な公共事業を、だれの責任で、どんな手続きで行うのか、ということで合意が形成されなければ、結局は何の公共事業も行われず、道路交通網は麻痺したままで放置される。しかし、そうやってもめているうちに、ドライバーの渋滞に伴うイライラは募るばかりで、物流も効率化されず、挙げ句には、一分一秒をあらそう病気や火事の現場に救急車や消防車が間に合わず、助かるはずの命も失われてしまう——。

これらはほんの一例ですが、2人以上の人間がいる様な状況（一般に、社会心理学や社会学では、こうした状況が“社会”と呼ばれます）では、夫婦にしろ、地域の問題にしろ、どこにでもあり得ることです。すなわち、

- 1) みんなが協力して一つの事をするならば、それが必ずしも成功するかどうかは分からないけれども、成功する可能性が開ける、しかしながら、
- 2) 合意ができないからといって何もしなければ事態はもっとひどい方向に向かってしまうことは確かだ——。

こんなときに、合意が形成されないことが問題となるわけです。

7. 1. 2節 人はなぜ、合意ができなくなってしまう時があるのか？

さて、以上は、“合意が形成されないことが問題となる状況”を述べたものでしたが、実は、これだけが、“合意形成の問題が問題たり得る理由”ではありません。なぜなら、合意が形成されることが望ましいにも関わらず、

「合意が達成されない」

という場合においてのみ、合意形成の問題が問題となるからです。当たり前のことですが、簡単に合意が形成されているのならば、合意形成の問題は問題とはなりません。合意が形成されないからこそ、問題となるのです。ここでは、なぜ、人々が合意が形成できなくなってしまう時があるのか、について考えてみたいと思います。

さて、先の節では、“集団のレベル”で考えるなら、合意がある状態は、ない状態よりもより望ましいということはある、ということを書きましたが、“個人のレベル”で考えたら、合意がある状態は、ない状態よりも、必ずしも望ましいと言えるのでしょうか？

ここで再び、先ほどの生物学者の夫婦の話に戻しましょう。

たしかに、ミトコンドリアにしるゾウリムシにしる、どちらかを夫婦の全精力をかたむけて数年間観察すれば、ひょっとすると仮説が証明され、科学上の大発見を成し遂げることができるかもしれません。しかし、夫は次のように考えるかもしれません。

「もし、僕が、妻の言う通り、ミトコンドリアを観察することに合意して、科学上の大発見ができたとしたとしても、僕は本当にうれしいのだろうか... たしかに、僕たち夫婦は、科学上の大発見をした夫婦、ということで世間から評価されるかもしれない。でも、その大発見は結局は妻のアイデアだってことにはならないだろうか？もしそうだとしたら、僕は『歴史に名を残した情けない夫』のリストに名を連ねてしまうことになるんじゃないだろうか... いや、きっとそうなるような気がする... それだったら、僕は妻の主張には合意しない方がいいんじゃないだろうか... そうだ。合意するとしたら、妻の方こそ、僕に合意すべきなんだ」

同じように、妻も次のように考えるかもしれません。

「もし、私が、夫の言う通り、ゾウリムシを観察することに合意して、科学上の大発見ができたとしたとしても、私は本当にうれしいのかしら... たしかに、私たち夫婦は、科学上の大発見をした夫婦、ということで世間から評価されるかもしれない。でも、その大発見は結局は夫のアイデアだってことにはならないかしら... もしそうだとしたら、私は、今までの長い人類の歴史の中で虐げられてきた数多くの女性達と同じように、結局は、夫の言うことには何でも言いなりになる、主体性の無い、自立できない情けない女、ってことになるんじゃないかしら... うん、きっとそうなるような気がする... だったら、私は夫の主張には合意しない方がいいんじゃないかしら... うん、どうね。合意するとしたら、夫こそが私に合意すべきなんだわ」

(ここまで疑心暗鬼に苛まれている夫婦はそんなにいないかもしれませんが) 少なくとも、両者がこんな風に考えている以上、合意なんてできないことは容

易にお分かり頂けると思います。

つまり、もし人々が、

「合意すれば、集団全体としては、より望ましくなるだろう」

ということを知っていたとしても、

「だけれども、合意してしまえば、私は損をしてしまう」

という予想が気になって仕方がない状況にあるとき、人々は、合意をしなくなってしまいます。そして、合意形成の問題が、問題として、集団や社会の中に立ち現れることになるのです。

例えば、まちづくりのための計画を考えるときに、「まち全体には良いかもしれないのは分かるけど、この計画が通ってしまえば自分の商売はあがったりになってしまうのではないか」と考えていたり、ある道路の計画を考える時に、「この計画がとおってしまえば、自分は騒音や排気ガスの問題に苛まれてしまうんじゃないだろうか」と考えている場合、人々が、そうした計画に合意する傾向が低下してしまうのです。

7.1.3 節 ゲーム理論による問題記述

さて、これまでは、合意形成の問題の本質的な部分を説明するために、風変わりな生物学者の夫婦の例を用いて、説明してきました。しかし、この夫婦が置かれた状況は、ゲーム理論を用いれば、非常にすっきりと記述することができます。

		妻の行動	
		協力 (合意の努力)	非協力 (自説に固執)
夫の行動	協力 (合意の努力)	妻 +1 夫 +1 (成功を分かち合う)	妻 +2 夫 -1 (妻が名声を独り占め)
	非協力 (自説に固執)	妻 -1 夫 +2 (夫が名声を独り占め)	妻 0 夫 0 (双方とも何も得ない)

図1 夫と妻の“損得”マトリクス(利得行列)

図1をご覧下さい。この図は、妻と夫がどのように振るまうかに応じて、ど

ちらがどれだけ“損するのか、得するのか”をまとめたものです。一般に、ゲーム理論では、こうしたマトリクス（行列）は、利得行列（pay off matrix）と呼ばれます。

まず、このマトリクス（行列）は、夫と妻にはそれぞれ、“協力”か“非協力”かのいずれかの振る舞いができることを前提としています。ここに、“協力”というのは、何とか合意を形成して、夫婦協力して研究を進めていこう、とする態度です。一方で、“非協力”というのは、夫婦協力して研究を進めていくのではなく、徹頭徹尾、自説に固執して、しかも、相手が協力的な態度をとってきたら、その相手の好意につけ込んで、成功の名声を独り占めしてやろう、というとても“利己的”な態度を意味しています。

さて、このマトリクスに記載したように、もし夫婦が共に協力的に振るまうなら、それがミトコンドリアなのかゾウリムシであるかに問わず、二人の研究は成功して、その成功を分かち合う可能性が生じてきます。これは、双方にとってメリットのあることなので、それぞれ「+1」ずつ得をする状態であると考えましょう。ところが、二人とも自説に固執してしまえば、研究の協力ができなくなってしまいます。これでは何も得られませんので、それぞれ損も得もない状態と言えるでしょう。ついては、このマトリクスでは、その場合の双方の利得が「0」と記載されています。

次に、一方が協力的なのに一方が非協力的な場合はどうなるでしょうか。一方が折角で協力して一緒にがんばろうと考えているのに、もう一方は、その好意につけ込んで、もし、研究がうまくいったら、その名声を全て自分で独り占めしてやろう、と考えている場合です。この場合、非協力的な方は、名声を独り占めできるのですから、二人で一緒に協力的に研究した場合に得られる名声よりも、より多くの名声を得ることができます。ついては、このマトリクスでは「+2」の利益があることとしています。ところが、この非協力的な配偶者につけ込まれてしまったもう一方の配偶者は、研究の努力と知識を提供するだけ提供するのに、その見返りとして何も得られない、という悲しい境遇に陥ってしまいます。この状況を、マトリクスの中では「-1」と記載して表現しています。

さてここで、夫婦全体の利得の“合計”に着目することにしましょう。まず、両者が非協力の時には、夫婦は何も得ることがなく、合計が「0」です。一方、両者が協力的に振るまう場合、両者平等に1ずつの利益があり、合計が「2」

となります。そして、一方が協力的でもう一方が非協力的な場合、夫婦の利得の合計は、 $+2$ と -1 で、その合計が「 $+1$ 」となります。つまり、やはり、両者が協力的に合意を模索する状況が、夫婦としては最も利益が大きい、ということが言えます。これは、7.1.1で指摘した、「合意形成の問題が問題たり得る理由」です。

一方、このマトリクスの夫と妻のそれぞれの個人の利益のみに着目すると、おもしろい特徴があることが分かります。あなたが夫の立場だったとしましょう。そしてあなたは、妻は協力的に振るまうだろうと考えているとしましょう。この時、あなたにとっては、非協力的に振る舞えば、相手の弱みにつけ込むことができる以上、得になります。あるいは逆に、あなたは妻が非協力的に振るまうだろうと考えているとしましょう。この時も、あなたにとっては、非協力的に振るまう方が得な行動ということになります。つまり、あなたにとっては、妻が協力的に振る舞おうが非協力的に振る舞おうが、非協力的に振るまう方が、常に得をする選択だ、という状況なわけです。同様の事は、妻にも当てはまります。すなわち、この夫婦が、自らのことだけを考えているのなら、どちらも“非協力的”に振るまうこととなるのです。これが、7.1.2で論じた「人々が、合意できない理由」です。

つまり、この図1に集約される損得のマトリクスは、合意が形成されない理由、そして、合意が形成されないことが夫婦（あるいは、集団や社会）にとって問題となる理由を、簡潔に表現しているものなのです。なお、このようなマトリクスで表現できる社会状況は、一般に“囚人のジレンマ状況”として、ゲーム理論の研究者には良く知られています（藤井，2003a）。

7.1.4節 どこにでも潜んでいる社会的ジレンマ

世の中にはさまざまな「合意形成の問題」があり、それら一つ一つは、いろいろな側面で互いに異なったものであることは間違いありません。しかしながら、繰り返しますが、それらはいずれも、

「合意が形成されることが望ましいにもかかわらず、一人ひとりが自分の利益に固執するが故に、合意が形成されない」

という特徴を持っています。この特徴を、簡潔に示す方法、それが、囚人のジレンマというゲーム構造だった訳です。ただ、囚人のジレンマは、やはり夫婦や友人といった、登場人物が2人しかいない状況についての問題記述ですし、

また、厳密な意味における囚人のジレンマ状況はいくつかの数理的な制約条件を必要とするものです。ですから、現実の社会問題を記述するには、もう少し緩やかに“ジレンマ”の状況を定義した方が、議論を進めやすくなります。この認識から、社会の問題を記述しやすくするために、囚人のジレンマの定義を拡張して、“社会的ジレンマ”と呼ばれる社会状況を定義することがしばしば行われます。社会的ジレンマ状況の定義にはいくつかの種類が考えられるのですが、それらの中でも最もシンプルに言い表した定義は、次のようなものです。

「協力行動と非協力行動とが乖離している状況（藤井，2003a）」

ここに、協力行動とは、社会全体の利益（公共利益）をより大きくしようとする行動であり、非協力行動とは、自分の利益（個人利益）をより大きくしようとする行動を意味します。

さて、この定義が意味するものを理解するには、この状況「以外」の状況を考えることが得策かもしれません。それはすなわち、「協力行動と非協力行動とが一致している状況」です。これは、自分一人が得しようと非協力的に振る舞っても、結果的にそれが社会全体の役に立つという状況、とも言えますし、逆に、社会全体に役に立とうと努力して協力的に振る舞っても、結果的に、自分自身も得することとなる、という状況とも言えます。

もしそんな状況があるとすれば、

「こんな素晴らしいことは無い！」

と言えるのではないのでしょうか。なぜなら、これは、一人ひとりが好き勝手に振る舞っても、結果的に社会全体もうまくいく、というような状況だからです。すなわち、それは、一切の義務も責任もはたさないままに、一人ひとりがどれだけ自由や権利を追求したとしても、何も人に迷惑がかからない、それどころか、一人ひとりが欲望を追求すればするほど、社会がより全体的に良くなる世界なのです。こうした世界では、社会問題が生じることなどほとんどあり得ないでしょう。

しかし、そんな世界が、あり得るのでしょうか？

おそらくは、特定の条件さえそろえば、そういう世界もあり得るかもしれません。実際、経済学は、そうした世界を“市場”と呼び、消費者と企業の自由な行動がよりよい交換をもたらす、社会はより良くなる（専門用語を使えば、

パレートが改善される)と説きます。

しかし、“市場”が成立するためには、そこに“企業が消費者を裏切らない”とか“消費者は、盗みをはたらかない”とかいう、当然の“常識”が成立していなければなりません。もし、企業が利己的に振る舞って、消費者を裏切るようなことがあれば、粗悪品が市場に出回り、消費者は結局は損をします。また、消費者が利己的に振る舞って、商品をだまっで盗んでしまうようなことがあれば、企業は正当な利益を得ることができなくなってしまいます。かくして、企業や消費者がきちんと常識的に振る舞わない限りは、「市場」そのものが成立しなくなってしまいます。

もちろん、悪いことをする消費者や企業は、誰かが捕まえて罰すれば良い、という考え方があるでしょう。

しかし、そのような“警察システム”を運営するには、誰かがその運営コストを負担しなければなりません。ところが、皆が、「そんなコストは引き受けたくない、だれか他の人が警察をやってくれればいいんだ、私はそんなことに関わりたくない」、と考えるかもしれません。もし、万人がこのように利己的に考えるのなら、誰も警察システムを運営するためのコストを請け負わず、結局は警察システムは機能しなくなってしまいます。そして結局は、世の中に盗みを働く消費者がいても、消費者をだます悪い商人がいても、放置されたままになってしまい、世の中には悪い消費者と企業ばかりになり、結局は“市場”そのものが成立しなくなってしまいます。

こんな簡単な想像をするだけで、“市場”というものが「利己的な人々や法人」だけでは成立しないことが、容易に理解することができるでしょう。

実際、「市場」の有効性を最初に説いたのはアダムスミスですが、彼は、人々や企業が利己的に振る舞えばそれでよい、とは考えてはいなかったようです。彼は実は「道徳哲学者」であり、経済学の最初の書である「国富論」よりも、「道徳感情論」を書くことの方が、彼が生涯をかけて熱心に取り組んだ仕事だったことは、あまり知られていないことですが、事実です(藤井, 2003b)。彼は、社会における道徳システムの重要性を考え、その上で、もし人々が道徳的に振るまうことができるのなら、という条件付きで、市場の有効性を説いたに過ぎなかったのです。我々現代人はどうやら、道徳を前提とするアダムスミスの本当の思想を誤解しているのかもしれませんが、ひょっとすると、アダムスミスが、消費者の権利が重要だとか、グローバリゼーションが必要だなどとい

う一面的な現代の議論を見聞きすれば、即座にその過ちを看過するかもしれません。

さて、話が少々脱線してしまいましたが、いずれにしても、「協力行動と非協力行動とが一致する世界」というのは、どうやら、特定の条件（例えば、道徳システム）が成立している場合においてのみ表れる世界のようにです。そして、その特定の条件が成立していない限り、協力行動と非協力行動は乖離してしまうようです。その状況こそ、「社会的ジレンマ状況」なのです。つまりは、「社会的ジレンマ状況」というのは特殊な状況を意味しているのではなく、いたるところに潜んでいる、と考える方が適切なのです。アダムスミスの考えに従うなら、われわれの社会から“道徳システム”を無くしてしまえば、いたるところに社会的ジレンマがたちどころに表れ出でてしまう、と行うことができるでしょう。

さて、この様に社会的ジレンマが至る所に潜んでいるとするならば、「合意形成の問題」も至る所に潜んでいる、と行うことができます。なぜなら、「合意形成」という言葉はそもそも、他人同士が協力しあう、ということの意味しているからです。科学者の夫婦が少々の意見の食い違いがあっても、それを乗り越えて協力する、ということこそ、「合意の形成」です。立場や利害の少々の食い違いがあっても、それを乗り越えて、まちづくりや、治水や交通計画などの公共事業を皆で協力して行っていく、ということこそ、「合意形成」なのです。

7. 2 節 社会的ジレンマをどうやって乗り越えるのか？

7. 2. 1 節 問題解決の視点へ

先の節では、合意形成の問題を、ゲーム理論の立場等から解釈しました。そして、合意が形成されるかどうかという問題は、社会的ジレンマにおいて人々が、他の人達と協力的に振るまうのか、自分一人のことだけを考えて利己的に非協力的に振るまうのか、という問題として捉え直すことができるということを指摘しました。そして、2人以上の人間が互いに関係しあう状況があれば、そこには必ず社会的ジレンマが潜んでいる、ということも指摘しました。

さて、この章の冒頭で、本章は「問題記述」の視点から「問題解決」の視点へと、視点を移す議論を行うものです、ということ述べましたが、以上の議論は「問題記述」の視点の議論だと言うことができます。すなわち、合意形成の問題、というものを、ゲーム理論の考え方を援用して、社会的ジレンマとして捉え直してみたわけです。以下では、こうした問題記述を前提として、この問題をどうやって解決していくか、ということについて考えてみたいと思います。

7.2.1節 ふたつの解決方法：構造的方略と心理的方略

社会的ジレンマを解消する方法は、いままで様々な研究者によって様々な研究がなされてきましたが、それらは、大きく分けると、

- ・ 構造的方略
- ・ 心理的方略

の2つに分けることができます（藤井，2003a）。

この2つの違いを理解するには、人間の行動が“環境の構造”と“内的な心理”の2つによって決められている、ということを考えれば分かりやすいと思います。

例えば、ある時にコーヒーを飲んだとしましょう。なぜ、コーヒーをのんだか、という理由には、様々なものが考えられるでしょうが、大きく分けて二通りの説明の仕方があります。

一つは、コーヒーがそこにある、という環境的な理由です。身の回りにコーヒーがなければ、コーヒーを飲むことは当然不可能です。

その一方で、コーヒーを飲むと“決めた”，ということももう一つの理由です。そこにコーヒーがあったとしても、コーヒーを飲もうとしなければ、コーヒーを飲むこともまた、当然不可能です。

同じ事は、われわれの行動全てに当てはまるでしょう。すなわち、われわれの行動は“環境の構造”と“内的な心理”の両者によって決定されているものなのです。

さて、その様に考えれば、人々の行動に影響を及ぼす方法も2通りであることが、必然的に導かれることとなります。すなわち、“構造的方略”というの

は、環境の構造を変えることによって、人々の行動を非協力的なものから、協力的なものに導くことを目指す方法であり、“心理的方略”とは、内的な心理的要因に働きかけることによって、協力的なものに導くことを目指す方法なのです。

さて、合意形成の問題の場合、構造的方略と心理的方略は、それぞれどのようなものでしょうか。

まず、構造的方略について考えてみましょう。合意しない人を、合意するようにし向けるためには、どんな環境の変化が必要でしょうか。もっとも簡単な方法は、

「合意してくれたら、オカネをあげる」

と提案することでしょう。例えば、先ほどの夫婦の例でしたら、夫が妻に、「私の意見に従ってくれるなら、〇〇円、差し上げましょう」と提案することです。あるいは、ダムに反対する人がいれば、オカネをあげますから賛成してください、というような方法です。この方法でなかなか合意してくれない場合には、どんどんどんどん、提示する金額を増やしていけば良いかもしれませんが、最後には「だったら、いくら払えば合意してくれるんだ？」と聞いてみるのも一つの手でしょう。

これではいくら何でも無理がある、とお考えになるとしたら、もう少し穏やかな構造的方略も考えられます。それは、

「合意してもらえたら、別の機会に便宜を図る」

ということを提案することです。例えば、夫婦の例なら「私の意見に従ってくれるなら、何でもするから」と提案することです。あるいは、ダムに反対する人に対しては、「今回賛成してくれたら、〇〇に住まいを提供してあげるから、いかがかね」と提案することです。これも、先ほど述べたオカネと同様に、なかなか合意してくれないのなら「何でもいいから、いってみなさい、その通りにしてあげるから」、と言う方法があるでしょう。

——と、少々嫌みっぽく構造的方略について説明しましたが、結局は、どれだけマイルドにしたところで、構造的方略の基本的な考え方は、この様な考え方で合意の形成を目指すものなのです。

読者の皆さんは、直感的に、こんな方法で合意の形成を目指したとしてもあまり意味がない... と考えになるかもしれません。もしそうお考えになったとしたら、それは極めて正当な理論的根拠を持つ、ということができるでしょう。

なぜなら、オカネにしても、オカネ以外の何らかの報酬にしても、そんな方法で合意の形成を図っていれば、いつかは必ず、予算や、提供する報酬が、底についてしまうからです。もし仮に予算が潤沢にあったとしても、構造的方略に費やされる予算が“もったいない”ことは確かでしょう。なぜなら、もし構造的方略を行わなくて済むのなら、そのための予算は、もっと世の中のためになる事業に使うことができるかもしれない訳ですから。さらに、そうした報酬が“麻薬”に似ている、という点でも構造的方略には問題があります。麻薬をついついできごころではじめてしまった最初の頃は、ほんの少しの“麻薬”でも満足できていたとしても、繰り返している内に、ほんの少しでは満足できなくなってしまいます。そして、徐々に徐々に麻薬の量が増えていき、最終的には大量の麻薬を投与しなければ満足できない体になってしまいます。これと同じように、“アメとムチ”の構造的方略は、より強いアメとムチを必要とする人間を創り出してしまいます。このことは、心理学の実験で古くから知られている、いかんともしがたい人間の傾向なのです。

こうした理由から、少なくとも、構造的方略だけで合意の形成を目指すことは、得策ではない、ということができそうです。

では、心理的方略はどうでしょうか。

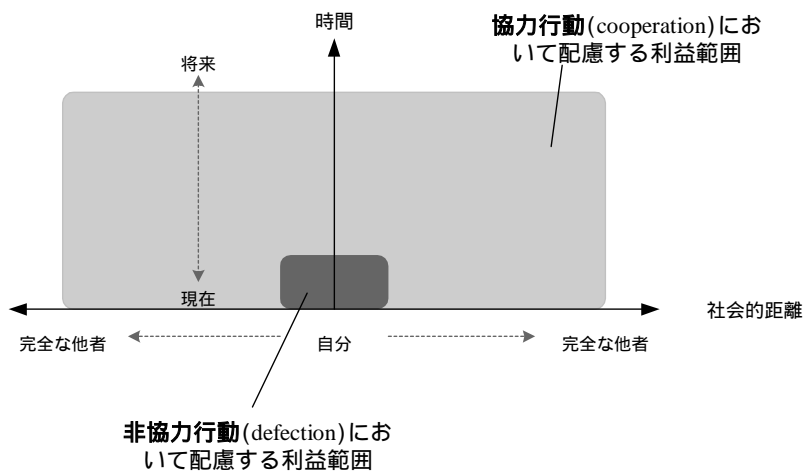
心理的方略は、利己的に振るまおうという考えから、協力的に振るまおうという考えへと、“自発的”に変化することを期待する方略です。これは、先の構造的方略が、環境の利得構造を変えることで、協力を“強制”する方法であることとは、全く対象的になっています。

ここで、図2をご覧ください。

この図は、協力行動（つまり、協力的に合意しようとする態度をとる）の場合には、より長期的な視野でより広範囲の人々の利得に配慮することを、そして、非協力行動（つまり、他の人々を協力せずに、利己的に振るまう）の場合には、より短期的な視野で、自分の利益だけに配慮することを意味しています。

この図を用いるなら、心理的方略というものは、人々が配慮する範囲が、この図の原点付近だけの狭い領域から、より広域的、長期的な領域へと広がることを期待する方略だ、と定義することができます（藤井、2003a）。もし、人々の視野がより広域的、長期的なものになるのなら、先に述べたような構造的方

略で必要とされたオカネをはじめとする様々な報酬を用意することが不要になります。したがって、限られた予算を、世の中のためになる様々な公共事業に費やすことができるようになります。さらに、アメとムチの構造的方略は、アメとムチでしか言うことを聞かない人間を創り出してしまおうということを先に指摘しましたが、それとは逆に、心理的方略はアメとムチなど無くても協力的に振るまう人間を創り出すのです。



藤井 (2003a) より

図2 協力行動と非協力行動で配慮される利益範囲

この様に、心理的方略は構造的方略にはない、様々なメリットを持っているのです。

このような心理的方略のメリットは、簡単に理解できるのではないのでしょうか。なぜなら、社会の人々がみた協力的なものであるなら、社会的ジレンマの問題はたちどころに消え去るのは、当たり前といえるからです。

ただし、以上の議論のより重要な点は、“構造的方略には本質的な問題が潜んでいる、だからこそ、社会的ジレンマを解消するには心理的方略に頼らざるを得ないのだ”という点です。この点を理解していないと、しばしば次のような議論が展開されてしまいます。それはすなわち、

「人々が良識的になれば、人々の合意が形成され、社会がより良くなることはよくわかるし、それはむしろ当たり前のことだろう。でもそれは難し

のではない？だから、特に良識的でも何でもない利己的な人々同士でも合意が形成されるような、何か、特効薬のような、そういうオイシイ方法はないだろうか……」

合意形成の問題が難しい場合には、つつい、このように“楽観的”に考えてしまいたくなる気持ちも、分からないではありません。しかし、ここで指摘したいのは、

「そんなオイシイ方法など、どこにもない！」

という“冷徹”な事実なのです（藤井，2003a）。繰り返しますが、構造的方略には無尽蔵の予算が必要です。そして、構造的方略に頼れば頼るほど、構造的方略でしか制御できない利己的な人間をつくりだしてしまいます。だからこそ、やはり、我々は合意形成のための“王道”としての、人々の自主的な良心に信頼を寄せる“心理的方略”に頼らざるを得ないのです。

この主張は、なにも、筆者の勝手な思いつきでここで申し上げているわけではありません。それはむしろ、従来の社会科学の中で普通に論じられてきた主張とさえ言えるでしょう。例えば、社会科学の創始者の一人であるデビッド・ヒュームは次のような言葉を遺しています。

“賢明なる為政者は、単なる議論や哲学への信頼に基づいて社会をこねくり回したり、実験を試みることは絶対に慎まねばならない。仮にもし公益のために何らかの改善を試みるとしても、その革新を可能な限り古い社会構造と調和させ、社会の主要な構造をそっくりそのまま残すように努力しなければならない。”(Hume, D.: Idea of a perfect commonwealthより)

ヒュームのこの主張は、安易に社会の構造をこねくり回すような“構造的方略”は、可能な限り差し控えるべきであることを含意しています。あるいは、先にも指摘したように、アダムスミスが考えたであろう“道徳システムこそが、市場を機能させるため（＝社会的ジレンマを消滅させるため）には不可欠だ”という主張は、本節の論旨と全く同じものと言うことができるでしょう。

7.2.2節 合意を導く“決め方”の条件

さて、それでは、どうやって人々の視点を、“いま、ここ”の狭い領域から、

長期、広域の広い視点へと導くことができるのでしょうか。

容易に思いつく一つの方法は、幼少時代からの躰（しつけ）と教育です。

オオカミに育てられた少女には社会性というものが全く存在観察できなかった、という実話が紛れもなく証明しているように、幼少の頃からの躰と教育は、長期的、広域的な社会的な視野を養うには、必要不可欠な条件なのです。

しかし、現実の社会で、実際に問題となっている事柄に対処するには、躰と教育による対処は、少々気が長過ぎる方法であることは否めません。現実の問題の大半は“大人達”によって引き起こされているのです。本章で何度か引き合いにだした生物学者の夫婦の問題を解決するために、彼等の子供の頃の生い立ちを変更することなど今更できません。

もしも、我々の日頃の判断や選択が、躰と教育のみによって規定されているとするのなら、「大人達に付ける薬などどこにもない」、ということになってしまいます。しかしながら、我々の判断や選択は、躰と教育に極めて大きな影響を受けるものである一方、その場の状況に大きく依存することも事実です。だとすれば、人々の視野を、より広いものにする条件というものも、存在し得るはずで、その条件とは、一体何でしょうか？

この点に関して、一つの希望の光を投げかける心理実験がおこなわれています。その実験とは、次のようなものです（藤井・竹村・吉川，2002）。

178人の実験の被験者に、「もし自分の家の近くにゴミ処理場ができるとしたら——、ただし、そのゴミ処理場は、社会のためには、必要不可欠なモノであるとしたら——」という状況を想像してもらいました。一般に、こういう状況はNIMBYと呼ばれてします。NIMBYとは、Not In My Back Yardの頭文字で、“自分の裏にだけは来てほしくない！”という心情を喚起するような社会状況を意味しています。合意形成が問題となる多くの場合に、こうしたNIMBYの構造が潜んでいることは、良く知られた事実です。

さて、この実験では、どこにゴミ処理場を作るかを皆で決定する“決め方”としていくつかの条件を設けました。一つは、単純にくじ引きで決める方法です。また、もう一つは、“多数決”で決める方法です。そして三つ目のものは、「どこに作るのが社会にとって適切か」ということを、次のようなステップを踏んで、決める、という決め方です。

- 1) ゴミ処理場を作る候補地を検討する、
- 2) それぞれの候補地毎に、どの様な影響が社会に及ぼされるかを、いく

つかの観点毎（近隣住民への迷惑，海水への汚染，土壌への汚染等）に検討する，

- 3) それぞれの評価の観点が，どれだけ重要かを検討する，
- 4) それぞれの項目の重要性と影響の度合いを加味して，どこにゴミ処理場を作るのが，社会全体として望ましいかを決定する．

さて，以上の説明を被験者にした上で，「結局，ゴミ処理場はあなたの家の近くにできました」と説明する条件と，「結局，ゴミ処理場は，別の地域にできました」と説明する条件を設けました．つまり，3つの決め方のそれぞれについて，ゴミ処理場が家の近くにできた場合とできなかった場合の2パターン，合計3×2の6通りの条件を設けました．そして，それぞれの条件ごとに，ゴミ処理場の場所の決定に対する「満足感」を測定しました．

この満足感を調べた所，いくつかのことが分かりました．

まず第一に，どの決め方をしても，やはり，ゴミ処理場が家の近くとなってしまう場合には，満足感は低い，ということが示されました．この結果は，当然の結果と言えましょう．ゴミ処理場など，家の近くにはない方が良いに決まっているからです．

第二に，どこに作るのが社会にとって適切か，を順をおって考えてから決めた方が，結果の満足感が高い，ということが示されました．このことは，“決め方”そのものが，決定の後の満足感に影響を及ぼすことを意味しています．つまり，人々は何も“結果”だけに興味を持つ存在なのではなく，“決め方”にも強い興味を持つ存在であることが示された訳です．この事は，どうやって物事を決めていくのか，という手続き的な観点が，合意形成を考える上で重要であることを意味しています．

そして，第三に，次のような結果が得られました．この第三番目の結果は，“人々の視点を，いま，ここに関する狭い領域から，より広域，長期の広い視点に向かうようにするためにはどうすれば良いのか？”という疑問に関連する知見でした．それはすなわち，どこに作るのが社会にとって適切か，を順をおって考えてから決めた場合，家の近所にゴミ処理場がきても，別の地域にゴミ処理場がきても，あまり満足感が変わらない，しかし，くじ引きや多数決で決めた場合には，どこにゴミ処理場ができるか，ということは，満足感に大きな影響を及ぼす，という結果が得られたのです．

このことはすなわち，次のようなことを意味しています．

くじ引きや多数決の決め方では、「ゴミ処理場がどこにあることが社会にとって望ましいのか？」という視点は一切論じられません。ただただ、自分の家にはゴミ処理場は来てほしくない、という気持ちに基づいて、くじを引いたり多数決のための意見を表明したりするだけです。したがって、ゴミ処理場が家の近くにあれば大きく落胆しますし、よその場所にできるのなら、大きく喜ぶことになります。だからこそ、くじ引きや多数決で、どこにゴミ処理場ができるか、ということが満足感に大きな影響を及ぼしたのです。ところが、順をおって考えていく“決め方”は、まさに、「ゴミ処理場がどこにあることが社会にとって望ましいのか？」という視点を、人々に提供することになります。したがって、ゴミ処理場が家の近くにあるのはもちろんうれしいことではありませんが、社会のためなら致し方ない、と考える傾向が幾分かは増進するでしょう。そして逆に、よその場所にゴミ処理場ができるとするのなら、「助かった…」と思う気持ちが芽生えることも確かでしょうが、社会のために、ゴミ処理場をその地域の人が引き受けてくれたんだ、という気持ちを持つ可能性が幾分かは増進するでしょう。それ故、実験の結果得られたように、順をおって考えていく決め方を採用した場合には、ゴミ処理場がどこにあるかは、決定の後の満足感にさほど大きな影響を及ぼさなくなったのです。

もう少し簡潔にこの結果を言い表すとすれば、次のように言うことができるでしょう。すなわち、「公共的な視点を論ずる“決め方”を採用するなら、人々の視点は、利己的なものから公共的なものへとシフトする可能性が生じる、しかし、公共的な視点を論ぜずに、多数決やくじ引きなどで決めたのなら、人々の視点は利己的なものに留まったものになるだろう」。

これが、人々の視点がより協力的なものとなることを期待する一つの方法なのです。すなわち、皆が公共的論点を考えるような“決め方”を採用する、という方法です。

なお、この実験で採用した、順をおって考える、という決め方ですが、これは一般に“AHP法”と呼ばれる決め方と構造的に同一のものとなっています。AHPとは、“Analytical Hierarchal Process”の略称で、直訳すれば「階層的に分析を進めていくプロセス」です。ここで、「階層的に分析を進めていく」という意味はすなわち「順をおって考える」ということですから、AHP法とは「順をおって考える方法」と言い換えても大過ないでしょう。その概要は、おおよそ次のようなものです。AHP法ではまず、いくつかの代替案があったとき、そ

それぞれどんな特徴をもっているかを考えます。それとともに、その特徴は、それぞれどれくらい重要かを考えます。そして、最後に、それらを総合的に考えて、どの代替案が良いかを決めます。このように順を追って考えることで、「いい加減に考えていれば見落としてしまうような側面」を見落とすことを避けることができます。そして、「その場の気分で特定の特徴を重視したり軽視したりするようになること」を避け、冷静にものごとを決めることができるようになります。

なお、上に紹介したゴミ処理場についての心理実験の例ですと、AHP法の考え方をういれば、それぞれの代替案が公共的にどのような意味を持つのか、という論点を見過ぎずに冷静に考える傾向が促進されることが予想されます。そしてその結果として、ゴミ処理場が自宅近くにあっても、ある程度不満が抑えられるであろうことが予想されます。そして実際に、その予想を裏付ける実験結果が得られたわけです。つまり、この実験結果は、「公共事業の意思決定においてAHP法の考え方を活用して議論を進めれば、公共に配慮する心的傾向を促進することができる」ということを、含意しているわけです。なお、AHP法の具体的な内容は次の章で詳しく紹介されますので、そちらをご参照下さい。

7.2.3節 ジレンマが無くなる日

さて、ここで再び、生物学者の夫婦の例を考えてみましょう。この夫婦の合意形成の問題の構造は、図1に示したような利得行列で簡潔に示されています。もしもこの利得行列が与えられており、しかも、この夫婦が自らの損得のみを考えて行動するのなら、この夫婦は共に非協力的に振るまうこととなり、結局は、共同研究をやめざるを得ない状況に追い込まれてしまうことでしょう。

しかし、もしも、この夫婦の“気持ち”がかわり、お互いがお互いを気遣うような人間関係になるのなら、図1の利得行列は、図3の様なものになるかもしれせん。

図3の中の注では、こうした利得行列になる過程を、少々煩雑な形で書いていますが、いずれにしてもここで言いたいのは、

「気持ちの持ちようで利得行列は変わりうる」
という点です。

		妻の行動	
		協力 (合意の努力)	非協力 (自説に固執)
夫の 行動	協力 (合意の努力)	妻 +2 夫 +2 (成功を分かち合う)	妻 1 夫 1 (妻が名声を独り占め)
	非協力 (自説に固執)	妻 1 夫 1 (夫が名声を独り占め)	妻 0 夫 0 (双方とも何も得ない)

注：双方が非協力的なら、夫も妻も何も得ずに、共に0です。ところが、双方とも協力すれば、成功を分かち合うことで、双方が「+1」ずつ得します。それに加えて、「成功を分かち合った」という満足感があるおかげでさらに「+1」のボーナスが加わって、双方とも利得が「+2」になります。さらに、どちらか一方が「名声を独り占め」した場合には、「独り占めした方」は他者を気遣わなければ「+2」なのですが、独り占めしたという事実の後味の悪さを感じ、結果的に「+1」となります。また、その場合に「独り占めされた方」は、個人的には損(-1)をしますが、相手が幸せ(+2)になるのならその分幸せになる(+2)、ということで結果的に「+1」となります。

図3 理想の夫婦の“損得”マトリクス(利得行列)

ここで、この図3の利得行列に基づいてゲーム理論的に妻と夫の行動を予測すれば、両者が協力する、という唯一の答えが導出されることとなります。なぜなら、「協力」の方が「非協力」よりも、他者の行動にかかわらず利得が高いからです。すなわち、お互いがお互いを気遣いあう人間関係においては、必然的に合意が形成されることとなるのです。そこでは、「合意してくれたら、オカネを上げる」だの「合意してくれたら、何でも思い通りのことをしてあげる」だのといった、構造的方略的な取引は一切ありません。そこにあるのは、他者を思いやる気持ちだけです。

この様に考えるなら、「心理的方略とは何か」という問いに対して次のように答えることができるでしょう。すなわち、「主観的な損得マトリクスを変えてしまうこと」を意味するのであり、それによって、「ひとりでの合意が形成されるようになる」という状況を創出する方略、それこそが心理的方略なのです。

むろん、このことは、夫婦だけに当てはまることではありません。

もし、社会の人々が、自分だけではなく、公共に配慮する存在になるのなら、社会的ジレンマは、社会的ジレンマでは無くなるのです。すなわち、人々が

“いま，ここ”だけに執着することをやめ，より長期的で，より広域の事柄に十分な関心を示すことができるなら（すなわち，図2の原点付近だけではなく，より広い領域に配慮するようになるのなら），それだけで，社会的ジレンマは社会的ジレンマで無くなるのです．そしてその後でようやく，アダムスミスが想像したような“理想的な市場”が立ち現れることとなるのです．

もしも，「私は，公共に十分に配慮する道徳的な個人である」と胸をはって言う自信が我々にないのなら，“理想の市場”や“義務を伴わない基本的人権や自由”などの夢物語を大きな声で語る資格はないと言わざるを得ないでしょう．自由化が尊ばれ，あらゆる権利が認められつつある現代，その状況の中で社会的合意の問題に対する真の“処方箋”（藤井，2003a）を求めのならば，第一に行うべきことは，ひとり一人が自らの自由や権利を過度に主張する傲慢さを反省することなのかもしれません．そうした反省が不在のままでは，「誰の自由と権利が多く誰の自由と権利が少ないのか」という“損得のゲーム”は永遠に損得ゲームのまま放置され，様々なコンフリクトや紛争を生みけることでしょう．そうした事態を避けるためにも，損得のゲームから共に助け合う理想的なゲームへと，人々の主観的な状況認識が変容するために，我々は何を為すべきかを考え続けていかなければならないのです．それこそが，社会的合意を導くための，真に正統な道筋なのではないでしょうか．

【参考文献】

藤井 聡，竹村和久，吉川肇子(2002)「決め方」と合意形成 - 社会的ジレンマにおける利己的動機の抑制にむけて - ，土木学会論文集，No. 709/IV-56, pp. 13-26.

藤井 聡（2003a）社会的ジレンマの処方箋：都市・交通・環境問題の心理学，ナカニシヤ出版．

藤井 聡(2003b)合意形成問題に関する一考察：フレーミング効果と社会的最適化の限界，オペレーションズ・リサーチ，48（11），pp. 3-8.