

[触覚と情報処理]

4 支え合いと信頼の経済学

基
般

—身体性とこれからの経済学に向けて—



犬飼佳吾 | 明治学院大学経済学部経済学科

新たな経済学の夜明け

本稿では、近年の経済学研究の展開を追いつつ、身体と経済という一見結びつきがなさそうに思える2つを結びつける新しい経済学の方向性を、多少大胆な視点から考察してみたいと思う。

陰鬱な科学

職業柄、しばしば専門領域について尋ねられる。一般の方や学生や異分野の研究をされている方に、「経済学にかかわる研究をしています」とお答えすると、金儲けの手段、あるいはお金の流れに関する研究をしていると思われることが多い。

もちろん、経済学とお金は切っても切れない腐れ縁のような関係である。確かに経済学の教科書の多くのページでは、お金を使ったモデルが掲載されている。大抵の方は、お金を得ることで喜びを感じるだろう（多分に漏れず、私自身もお金は大好きである）。また、守銭奴と呼ばれる言葉さえあるように、日夜金儲けについて考えているなどと言ったら、卑近な学問だと思われることうけあいである。社会科学の部分集合である経済学という分野が科学であるなどと宣ったら、眉唾物だと思われても仕方がないのかもしれない。経済学では、誕生以降、紆余曲折を経ながらさまざまな方法論、科学的な方法論が模索されてきたわけだが、しばしば「陰鬱な科学」と呼ばれてしまうのは、金儲けに関する煙たさがその

一因であるのかもしれない。

ところが、ほとんどの経済学の教科書で、そもそもお金とは何なのかについて、深く考察された理論やモデルの記載はなされていない。ここでは、身近で、生活に密着しているお金に関して、その存在を掘り下げて考えてみることにしよう。

先にも述べたように私たちはお金を手にすると喜びを感じる。お金があれば、私たちは自分の欲しいものを買うことができるからだ。住居や車のように高額のものから駄菓子屋にあるお菓子のように少額なものまで、世の中のありとあらゆる‘モノ’、‘コト’、‘ヒト（労働も立派な商品だ!）’には値札がついている。このように、お金はいろいろな物事の価値を比較する「ものさし」としての役割を果たしている。一方で、経済学ではお金そのものには価値がないことになっている。人々がお金を欲しがるのは、欲しいものを手に入れるためだけだからだ。

信じることで生まれる信用

ところが、私たちはお金そのものにも価値を感じる可能性がある。神経科学の実験研究では、二次的報酬であるお金そのものを得る場合でも、報酬系の神経活動が観察されるということが報告されている¹⁾。紙幣はただの紙切れであるし、電子マネーや仮想通貨に至ってはただの数字の羅列に過ぎない。それにもかかわらず、私たちは、お金そのものに価値を感じるのはなぜだろうか。

小特集 Special Feature

貨幣がうまく流通することが、人類が高度な文明を築き上げることができた大きな理由の1つであると経済学でも考えられている。物々交換だけの社会では、互いの欲しいモノと価値が一致しない限り、交換は成立しない。自分が持っているモノが相手が欲しいモノで、相手が持っているモノが自分が欲しいモノであるときだけ交換が成立する（経済学では、この状態を欲望の二重一致と呼ぶ）。物々交換がうまく成立することがあったとしても、それは頻繁には起こることではなさそうである。

一方で、貨幣経済では、相手が欲しいモノを私が持っていなくても、相手にその対価としてお金を支払うことによって、相手から私が欲しいモノを買うことができる。お金はモノ・コト・ヒトを社会に流通させ経済圏を広げるために大きな役割を果たしているのだ。

しかし、私たちは貨幣経済の成立には重大なポイントがあることを見落としてはいけない。なぜ私たちがお金を信じられるのかという点である。人々が互いに通貨を信じていなければ、貨幣経済は決して成立しない。ところがお金そのものは、原価がきわめて低いコインか紙きれに過ぎない（電子マネーや仮想通貨に至ってはただの数字である）。アンデルセンの『裸の王様』のように、貨幣そのものは無価値なのである。このように考えてみると、皆がお金を信じ、見ず知らずの相手とさえ、対面せずにお金を通じた売買をすることができるのは、驚くべきことである。これまでは、国家（正確にはその国の中央銀行）が発行する通貨が私たちの通貨としてその玉座に座っていたわけだが、近年ブロックチェーンに代表される仮想通貨は、新たな信用経済社会の芽吹きであるともいえる。

共有信念の創造

貨幣経済の例のように、それそのものには価値がないにもかかわらず、皆が信じているから自分も信

じられるという社会状態を創り出すことは非常に難しい。近頃投資家が熱狂している仮想通貨も私たちの生活に根付くところまでは至っていない。欲望の二重一致のみに頼った物々交換社会から、貨幣経済への移行がどのような過程で進んだのかは非常に興味深いテーマであり、経済学でもそのメカニズムの解明が進んでいる²⁾。さらに興味深いことは、この過程が自己組織的に生まれてくることだ。誰かが仮想通貨のようによくできた仕組みを考えて提案したとしても、皆が信じてくれない限り、そのお金は流通することは決してない。

長期的関係形成と協力

お金とちょうど同じような構図は、人間関係の中にも存在する。毎年4月になると、大学には新入生が、会社には新入社員がやってくる。新しいメンバーとチームを組み、うまくプロジェクトを達成させるためには、まだよく分からない相手と信頼関係を築くことがとても大事である。会社や学校のように関係が固定的で長期的に続く状態であれば、自己中心的で利己的に振る舞うだけでなく、新しいチームメンバーを慮る行動を取ることも必要である。なぜなら、相手との間で関係が崩れてしまえば、結局自分の利益も損なうことになってしまうからである。

ゲーム理論ではこうした状況を、繰り返しゲームという枠組みでモデル化する。特に、長期的関係の状況では、お互いが協力し合える状況も1つの均衡となり得る。ゲーム理論を利用した実験室における実験においても、長期的関係形成場面における相互協力行動の自発的出現プロセスは観察されている³⁾。

一方で、長期的な関係性を持たない者同士が協力関係を築くようなシステムを作るのは容易ではない。一生のうちで一度しか出会うことのない相手、または直接対面さえすることのない相手に対して、コストをかけて相手を利する行為を誘引させるシステムは一朝一夕では生み出されないだろう。ところが不思議なことに、人間を対象とする各種の実験ゲーム

では、一回限りしか会わない相手に対してもコストを支払っても相手の福利を高める行為を取ることが世界各地の実験室で観察されている (図-1)。人が経済学者の理論的予想を大きく超えて、利他的である可能性を示唆している⁴⁾。

互いを信じ合える共有信念の創造

ではなぜ人は、見ず知らずの相手にも協力的な振舞いをするのだろうか。有力な説の1つは、間接互惠と呼ばれるモデルである。このモデルでは、たとえ見ず知らずの他者に対しても協力的な振舞いをすれば、まわりまわって自らも誰かほかの他者から良くしてもらえするという関係が形成された状態が表現される。間接互惠システムがヒト社会の中でどのような過程を経て生み出されたのかについてはさまざまな議論がありまだ謎も多い。

一方で、自己犠牲を支払ってでも協力的な行動を取る際の神経機序を含めた研究は今世紀に入ってから盛んに行われている。これらの研究から、人は協力的な行動を取ることそのものが報酬となり得ることや、協力的な振舞いをしない人に対して憤りコストを支払ってでも非協力的行動を是正させようとするとも明らかになっている。

協力や(広義の)協調行動に関する行動反応と身体メカニズムの研究から示唆されるのは、ヒト社会における広義な協力的行動を下支えているのは、頭の良さや狡猾な賢さというよりはむしろ、感情的で

瞬間的な反応である。超社会的動物である人は、常に周りの人からどのように思われているか気にしがちで、オートマティックなプロセスとして協力的行動をとり、規範を逸脱した者を怒りを持って是正したいと願う。私たちは、相手の行為が無意識的で身体的な反応ゆえに、その相手を信頼できるのかもしれない(きっと同じことが起こったときにも同じように振る舞うだろうなど信じられる)。少なくとも2021年現在においては、私たちの生活と人生から切っても切り離すことができない生身の身体と、その身体からフィードバックされる感情の連携作用は、協力的行動の鍵なのかもしれない。

次世代情報通信における身体性と新しい経済学に向けて

私たちは、協力的行動に身体がどのようなかわりを持つのか、また、身体性をうまく取り入れることで、見ず知らずの多数の他者との間で信頼関係を築き上げることができるかを検討する研究を進めている。こうした情報通信技術の存在は、私たち自身と社会とのかかわり方を炙り出す役割を果たすのみならず、次世代社会の制度設計にはどういった人間原理が必要かを示す重要な指針づくりとなり得るだろう。新たなテクノロジーの存在は、これまで陰鬱な科学と呼ばれてきた経済学を刷新し得るポテンシャルを持っているように思う。

参考文献

- 1) Glimcher, P. and Fehr, E. : Neuroeconomics : Decision Making and the Brain, Academic Press (2013).
- 2) Kiyotaki, N. and Wright, R. : On Money as a Medium of Exchange, Journal of Political Economy 97(4), 927-54 (1989).
- 3) Bó, P. D. and Fréchette, G. : The Evolution of Cooperation in Infinitely Repeated Games : Experimental Evidence, American Economic Review, 101(1), 411-429 (2011).
- 4) Camerer, C. F. : Behavioral Game Theory : Experiments in Strategic Interaction, Princeton Press (2003).

(2021年4月23日受付)

■ 犬飼佳吾 inukai@eco.meijigakuin.ac.jp

2010年北海道大学大学院文学研究科卒業、北海道大学博士(文学)。大阪大学社会経済研究所講師を経て、2018年より現職。2017年大阪大学賞、2020年ヤフー(株)コマースカンパニー金融統括本部優秀論文賞等。



■ 図-1 経済実験の様子