

信頼をめぐる議論の混乱は、学者が10人いれば10通りの信頼の定義があるという状況が一因となっている。そこで、今回は主要な学者が用いる信頼概念の、相対的な位置関係を探ることにしたい。これらの論者の中には、ニクラス・ルーマン、フランシス・フクヤマ、山岸俊男、ジェームズ・コールマン、ロバート・パトナムなどが含まれる。

## 1. 信頼と安心

### 1.1. 信頼概念の整理

まずは、議論の助走のために、山岸俊男が『信頼の構造』(Yamagishi,1998)の中で提示した、信頼概念の整理を参考にする。山岸によれば、ルーマンが用いる信頼概念が最広義のものであり、その定義は、「自然的秩序および道徳的社会秩序の存在に対する期待」である。この意味での信頼の中には、**人に対する信頼**ばかりではなく、「明日も太陽が昇るだろう」という**自然の斉一性に対する信頼**や、「この冷凍食品を電子レンジに入れてスイッチを入れれば、ほかほか温まるだろう」というような、**道具・機械に対する信頼**も含まれることになる。ルーマンの信頼概念については3章で検討するので、ここでは人に対する信頼に絞って考えることにする。

さて、話を人に対する信頼に限っても、そこには大別して**能力に対する信頼**と、相手の**意図に対する信頼**があるだろう。たとえば、私たちが飛行機のパイロットを信頼するとき、私たちはパイロットの航空機操縦技術を信頼するのであって、パイロットが私たちに危害を加えないかどうかということが問題となっているのではない。極端な例を挙げれば、私たちは犯罪者に対してさえ能力に対する信頼を持ちうるのである。あの犯人は、ビルを爆破する能力を確かに持っているだろう、というように。そのとき私たちは、犯罪者の意図に対して、私たちに危害を加えることは無いだろうと信頼しているのではない。逆に、たとえばあなたが、あるべき悪い部下の上司だったとしよう。その部下は職務に一生懸命であり、その部下の意図に対しては信頼を寄せることができても、その部下の能力に対しては信頼を寄せることができない、ということがある。

山岸は、さらに論を進め、意図に対する信頼の中に、**安心 (assurance)** と、**信頼(trust)** とを区別し、後者だけが、本来の意味で「信頼」と呼ばれるべきものであると提案する。**安心とは、相手に自分を裏切るインセンティブが無いと分かっているために、相手の意図を信頼することができる状況を指す。**たとえば、あなたが長期にわたって特定の人または組織と取引関係にあるとしよう。このような場合、相手が合理的であれば、相手はあなたを裏切ることは決してない。なぜなら、相手は、あなたを裏切れば当座は利益が出たとしても、取引関係は損なわれ、長期的には損であると知っているからである。

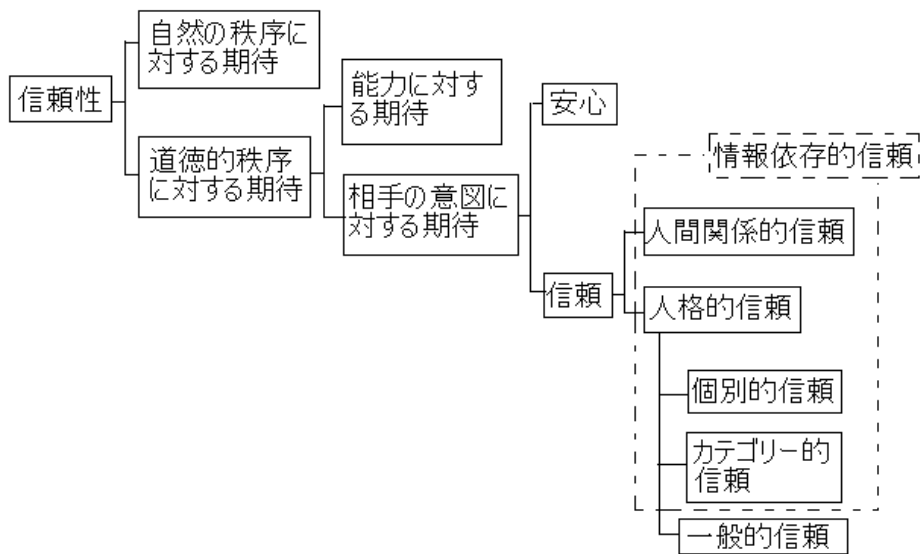
信頼ではなく、安心によって維持されている組織の典型的なものが、やくざやマフィア

である。通常このような組織では、組織への絶対の忠誠が求められており、組織を裏切ると「鉄の掟」によって処刑される。このような組織において、組織のボスは、手下の人格の崇高さに頼むことなしに、手下が組織に尽くしてくれることを期待できる。なぜなら、手下が合理的であれば、鉄の掟に基づくサンクションを恐れて、裏切ることとは決してないだろうと予想できるからである。このような関係は、もはや信頼関係とは呼びたくない。ボスが信じているのは鉄の掟の方であって、手下ではないと言いたいのだ。

ハーディン (Hardin, 1991) は、信頼をカプセル入りの利益 (**encapsulated interest**) であると考え。これによれば、たとえば私が、A さんが X をするだろうと信頼できるのは、A さんが X をすることで自己利益を追求できる場合である。しかし山岸によれば、ハーディンの言うカプセル入りの利益としての信頼は、安心であって信頼ではない。山岸が信頼と呼ぶのは、搾取しようと思えば搾取できる状況において、つまり相手方に裏切るインセンティブがある状況において、相手に搾取する意図はないと期待することである。

このような信頼の中には、人間関係的信頼と、人格的信頼があると山岸は言う。人間関係的信頼とは、少なくとも私に対しては、あの人は悪いことをしないだろうというように、相手の人格に基づいてではなく、相手が自分に対して持っている特別な感情に基づいて相手を信頼する場合である。西部劇に出てくるジェームズ兄弟は、他人に対しては残酷であっても、兄弟の間には堅い信頼関係が築かれている。このときの信頼関係は、人格的信頼関係ではなく、人間関係的信頼関係である。

これに対して、人格的信頼とは、相手の意志の高潔さゆえに相手が裏切らないだろうと期待することである。このような信頼が可能になるのは、長い付き合いから相手の性格をよく知っていたり、相手の評判を聞き知っていたりするからのこともあるし (= **個別的信頼**)、たとえば医者や弁護士なら誰であれ信頼できると考える人のように、相手が特定のカテゴリーに属することを知っているからのこともあるし (= **カテゴリー的信頼**)、相手に対して何の情報も持っていないが、一般的に言って、人は他人から搾取したりしないものだとして期待してのこともある (= **一般的信頼**)。山岸は、人間関係的信頼、個別的信頼、カテゴリー的信頼を、**情報依存的信頼**と呼び、一般的信頼と区別している。これまでの分類を表にすると、下図のようになる。

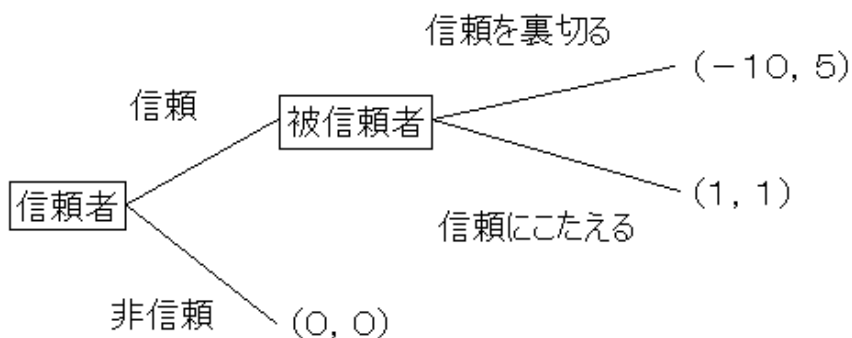


(Yamagishi,1998 ,p47 の図を転載)

## 1.2. 安心が生まれるしくみ

人間は一人で生きていくことができず、何かにつけて他人に頼って生活しなければならない。しかし、他人に頼るとき、人は自らを危険にさらさなければならない。この構造が信頼問題の根源にある。たとえば、愛用の時計が止まってしまい、修理してもらうときのことを考えよう。あなたは時計の専門家ではないから、時計を自ら修理することはできず、修理のために時計を時計屋に預けなければならない。もし、時計が動くようになって手元に戻ってくれば、あなたは時計が止まったままであるよりも幸福になれる。しかし、時計屋が実は詐欺師で、修理のためと称して預かった時計と共に失踪してしまったとしたら、あなたは止まったままの時計を持っているよりも不幸になる。

リスクを伴う選択をするという点では、これはギャンブルと同じである。だが信頼問題が、トランプや馬に賭けることと決定的に違っているのは、賭ける相手が人間であり、相手には大抵の場合あなたを裏切るインセンティブがある、という点である。つまり時計屋には、預かった時計を持って失踪するインセンティブがあるのである。複数の合理的なプレイヤーが、お互いに相手の行動を先読みして行動を取るとどうなるかを予測するのがゲーム理論である。ここでは、囚人のジレンマに類似した、信頼者と被信頼者が登場する〈信頼ゲーム〉を考えてみることにする。

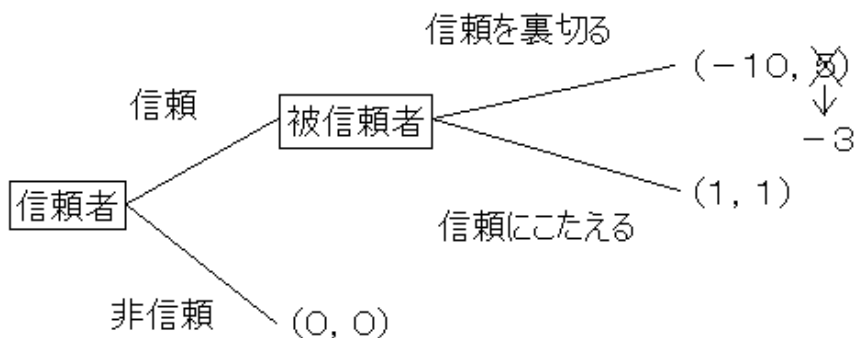


上図の見方を説明しよう。信頼者は、まず被信頼者を信頼するかどうか決定する。信頼しなかった場合ゲームはこれで終了であり、両者の利得はそれぞれ0となる。信頼者が信頼を選択した場合は、次に被信頼者が、信頼にこたえるか、信頼を裏切るかを決定する。被信頼者が裏切った場合、信頼者の利得は-10、被信頼者の利得は5である。信頼にこたえた場合は、両者の利得は1になる。

このゲームにおいて、両プレイヤーが自分の利得を最大にしようとする、どうなるだろうか。もし信頼者が被信頼者を信頼した場合、被信頼者は自分の利益を考えて信頼を裏切ることが予想され、信頼者の利得は-10になってしまう。このことを見越して、信頼者は被信頼者をはじめから信頼しない。これがゲームの解(0, 0)である。しかし、この解はありうる三つの結果の中で、パレート最適解ではない。信頼者が信頼し、被信頼者が信頼にこたえる場合の(1, 1)の方が、両者にとって望ましい結果なのである。

では、このような状況で、信頼関係を成立させるためにはどうすればいいだろうか。担保と反復の2つの方法が考えられる。

担保を取る：もとの信頼ゲームで信頼関係が成立しないのは、被信頼者に信頼を裏切るインセンティブがあったからである。そこで、被信頼者が信頼者に担保を預け、被信頼者が裏切ったら、信頼者が担保を好きなように処分してよい状況を作り出したらどうか。これによって、信頼を裏切るという選択肢は、被信頼者にとって魅力のないものになり、ゲームは次のように変化する。



信頼者が信頼し、被信頼者が裏切った場合の被信頼者の利得はこれまで5であったが、被信頼者が信頼者に担保を預けたことにより、今やその場合の利得は-3である。この変化によって、被信頼者は、信頼を裏切るより、信頼にこたえる方が相対的に高い利得が得られることになる。そのため信頼者は、被信頼者が信頼にこたえるだろうと期待するようになり、被信頼者に信頼を置くようになるだろう。担保による信頼関係の生成が興味深いのは、**被信頼者が、自らの立場をあえて魅力のないものにする**ことによって、**結果的に自分にとって望ましい状態を実現している点**である。

担保による信頼生成の例として、戦国武将の人質交換がある。A国とB国が同盟関係を結ぶことができれば、対外的に有利な立場に立つことができるでしょう。しかし、各々の国には、同盟関係が発揮される度団場で相手を裏切り、援軍を差し向けないインセンティブがある。弱肉強食の世の中で、信頼関係を可能にしたのは、人質の交換である。A国の武将の娘をB国に、B国の武将の娘をA国に預ける。もし相手国が裏切れば、自国にいる相手国の武将の娘を処刑する。逆もまたしかりである。そのように約定することによって、お互いに相手国を裏切るインセンティブが殺がれ、お互いに相手国が裏切らないと期待することができるようになるため、信頼関係を打ち立てることができたのである。

担保の次の例は、中古自動車販売である。中古車の中には値段の割に良質のものと、ポンコツ車とがあり、中古車販売業者は車の品質を知っているが、中古自動車の買い手はそれを見分けることができない、という**情報の非対称性**がある。このような状況では、買い手の業者に対する不信から、中古車市場全体が萎縮・消滅してしまう可能性があることを唱えたのが、「**アカロフのレモン**」（レモンとはポンコツ中古車のことである）で有名なジョージ・アカロフであった。このような状況で不信を打開し、中古車市場を保つための方策は、私の知る限りでは2つある。一つは、国や中古車販売業者組合など、信頼性の高い機関が、それぞれの車の品質にお墨付きを与える、**シグナリング**による方法である。もう一つは、**保証書を付ける**方法である。例えば、もし中古車を購入して1年以内に車が故障したら、修理費用は全額中古車販売会社が支払います、と約束するのである。この保証書は、担保の一例に他ならない。

担保の第3の例として、友人からの紹介の例を挙げよう。AさんとBさんは友人であり、BさんとCさんは友人であるが、AさんとCさんは面識が無いとする。Aさんがある仕事を人に依頼したいと考えて、Bさんに相談し、Bさんは友人のCさんをAさんに紹介した。この場合、AさんはCさんに面識が無いにもかかわらず、Cさんに安心して仕事を依頼することができる。なぜなら、BさんはAさんとの友人関係が損なわれてしまうのを恐れて、下手な人物を紹介することは無いだろう、とAさんは合理的に期待できるからである。ここでは、**AさんのBさんに対する友人関係が担保になって、AさんはCさんを信頼する**のである。

担保の最後の例として、名望のある人物や企業に対する信頼を取り上げる。新しい相手と取引をしようとするとき、人は一般的に、名望のない人より名望のある人と、名の

ない企業とよりはネーム・ヴァリューのある企業と取引をすることを望む。これはなぜかといえば、名望のある人物や、ネーム・ヴァリューのある企業は、評判を損なってはならないと考え、あなたから悪い噂が流れることを嫌うために、あなたを決して悪いようには扱わないと合理的に期待できるからである。この例では、**名声が担保になっている**のである。

ゲームを反復する：信頼ゲームが一回だけ実施される場合は、担保によって被信頼者の選好を変えることなしには、信頼関係が実現しなかった。ゲームが何回も繰り返される場合は事情が変わってくる。ゲーム理論的な証明は差し控えたいが、信頼者が被信頼者に対して、「もしお前が信頼を裏切ったら、次からはお前を信頼しない」と脅しをかけることで、結果的に信頼関係を達成することができるのである。長期的な協力関係による利益が、被信頼者の選好を逆転させるのである。ここで注意しなければならないのは、ゲームの反復が可能になる前提条件である。ゲームを反復するということは、他の人とは全く取引をせずに、毎回毎回同じ二人のプレイヤーが取引するということに他ならない。もし被信頼者が、別の相手とも自由に取引できるのだとしたら、先ほどの信頼者の脅しは、大した脅威にはならないであろう。なぜなら、信頼者の信頼を損なっても、別の人と新たに取引をすればいいと考えるからである。

担保や反復に基づく信頼関係は、山岸の言い方に倣えば、信頼ではなく安心に基づくものである。真の信頼とは、担保や反復に頼らなくても信頼関係を達成できる場合に存在するものである。彼によれば、**担保や反復によって安心がもたらされるときには信頼は必要とされない。安心がないときにこそ信頼が必要になるのである**。次章では、社会関係資本としての信頼の議論を先に紹介し、反復に基づく安心と信頼とを対比する山岸の議論との関係を探っていくことにする。

## 2. 低信頼社会と高信頼社会

### 2.1. 社会関係資本としての信頼

社会関係資本 (social capital, 「社会資本」とも訳される) という概念は、古くはハニファン (Hanifan et al., 1916) にさかのぼるが、近年において、この概念を用いて活発に議論を展開しているのはロバート・帕特ナム (Putnam, 2001) である。彼によれば、社会、経済、さらに民主政治の効率的な運営のためには、自発的な集団や組織の形成が不可欠であり、そのためには、血縁関係に基づく信頼関係を越えた、**他者一般に対する信頼** (これは先の「一般的信頼」と同じ概念である) が必要であると、その根源を**市民社会の伝統**に求めている。だがここでは、家族主義の根強い**低信頼社会**と、血縁に基づかない組織を形成する**高信頼社会**を対比させたフランシス・フクヤマの議論を追うことにする。

フクヤマは「信頼とは、コミュニティーの成員たちが共有する規範に基づいて規則を守り、誠実に、そして協力的に振る舞うということについて、コミュニティー内部に生じる

期待」(Fukuyama,1996,p63)であると定義する。フクヤマは、中国、韓国、南部イタリアなど、家族主義の強い地域を、低信頼社会と呼ぶ。低信頼社会では、血のつながっていない人間に対して、誠実に、協力的に振舞うべきだという規範が希薄であり、**倫理規範が家族の枠を超えて一般化されない**。

南部イタリアは、映画「ゴッドファーザー」の世界であり、マフィアの力が強いことで知られているが、ここではフクヤマが挙げた中国の例を見てみよう。アメリカに渡った中国人が起業に成功する例は少なくない。だが中国人が起業した場合、経営権を家族で握ったまま手放そうとしないために、二代目で会社が潰れてしまう例が後を絶たないという。中国人のこの家族主義は徹底していて、この王朝めいたシステムを維持するために、息子達をアメリカの一流大学にやり、時に、経営能力の優れた者を娘の婿養子に迎え入れるという。

このようなやり方にはもちろん限界がある。一致団結した家族が経済の中心的プレイヤーである。中国の経済は、**ファミリー・ビジネス**が群雄割拠している。日本の企業はしばしば家族にたとえられるが、中国の企業は家族である。ファミリー・ビジネスは、小規模なうちは、効率的で、経済動向に臨機応変に対応できるようにアドバンテージがある。しかし、人的リソースに限界があるために、大規模に成長することが難しく、大規模に成長しても専門家集団に経営権をゆだねようとならないので、家族の寿命を超えて企業が生き残ることは困難である。

それに対し、ドイツ、アメリカ、日本などは、フクヤマによれば高信頼社会に分類される。高信頼社会では、家族と国家の中間に、自発的に結成された組織が豊富に存在する。日本の場合、企業がその典型である。日本の企業は、創業時こそ一家族に経営権がゆだねられていたとはいえ、経営権はやがて専門家集団に委譲され、血縁的なコネクションとは無関係に採用された若者が、いずれ会社のトップに就くということも不可能ではない。アメリカやドイツでも事情は同様である。高信頼社会では、家族と比較すれば参加にも退出にも自由度がある中間的な組織が、経済の中心的プレイヤーとなっているのである。そのような組織は、家族の枠を超えて人材を登用できるので、高信頼社会からは、GM、トヨタ、シーメンスなど、大規模で寿命の長い世界的企業が誕生するのである。

三大先進国であるアメリカ、日本、ドイツを高信頼社会と位置づけ、これらの国の後塵を拝しているイタリア、中国、韓国を低信頼社会と位置づけるフクヤマの議論には、経済や政治の効率化に、信頼が不可欠であると示したい意図が透けて見える。信頼は、**社会関係の潤滑油**であるとしばしばいわれる。フクヤマの言葉を引用しよう。

信頼が欠けた世界がどういうものであるかを考えるには、信頼の経済的価値を評価するほうが簡単だろう。相手方はできればこちらを欺こうとするはずだ、との前提であらゆる契約に臨まなければならないとしたら、つけ込まれそうな法的抜け穴がないように、隙のない書類を、相当時間をかけて作成しなくてはならないだろう。考え得るすべての不測の

事態を明記し、考え得るすべての拘束力を定義した契約は、果てしなく長く詳しいものとなるはずだ。(p240)

だが、家族びいきが蔓延すると、どうして効率的な経済や政治運営が達成しにくいと言えるのかは、これだけでは明らかではない。

フクヤマの議論は錯綜しているが、経済の非効率化に関しては、家族主義が強いと、特定の相手だけとの取引が常態化し、競争が阻害されることが主な理由として挙げられると思う。たとえば靴を買うとき、たとえほしい靴が無くても、親戚の経営している靴屋で靴を買わねばならないとすると、競争のある風通しのよい市場が成立せず、経済の非効率化が生じるというわけである。ところが中国では、家族の中では競争が無くても、家族の間では熾烈な競争があることをフクヤマは指摘しており、家族間の競争が経済を活性化させる可能性は十分にありうる。家族単位の小さな企業が群雄割拠する状態と、血のつながりに依存しない大企業が存在する状態とでは、どちらが経済的効率が良いだろうか。答えを探るためには、**協力することによる効率化と、競争することによる効率化の比較考量**が必要である。

それに対し、効率的な政治運営に関しては、家族主義が重い頸木になることは明白である。家族主義が強い地域では、倫理規範が家族の枠を超えて一般化されないため、政治家や官僚は家族に富をもたらすことを優先し、国民に仕える公僕として、賄賂や汚職を差し控えるべきだという意識が希薄だからである。低信頼社会では、公平な政府を維持するために多大な監視コストがかかり、民主主義の制度そのものが脅かされる可能性さえあるのだ。

## 2.2. 山岸の信頼理論

山岸 (Yamagishi,1998) は、家族主義が低信頼であるというパトナムやフクヤマの議論を踏襲しつつ、日本社会とアメリカ社会の差異に注目し、議論の精緻化をはかった。山岸によると、日本は、南部イタリアや中国のように家族主義ではないが、かといってアメリカのように開かれた関係を志向する国でもないという。この実例としては、日本とアメリカの自動車企業の企業形態の差異を想起するのがよい。日本では、自動車を最終的に組み立てる親企業は、長年特定の下請け企業と関係を結び、その企業から部品を購入する。対してアメリカでは、各企業が提示する条件次第で、毎回毎回異なる企業から部品を購入する。山岸は、日本の親企業と下請け企業の関係のように、毎回特定の相手とだけ関係を結ぶことを**コミットメント**と呼び、コミットメントに基づく関係は、信頼ではなく安心を基盤にしていると論ずるのである。

日本とアメリカの両国で、「一般的に人は信頼できるか？」とアンケートで質問すると、アメリカの方が **YES** と答える割合が高く、一般的信頼が高いことがわかった。また、一般的信頼が高い人というのは、人のことを安易に信じてしまうお人よしなのではないとい



う。むしろ、相手をよく観察し、信頼できる人かどうかを品定めできる、ソーシャル・スキルの高い人なのである。山岸によると、この一般的信頼の高さが、新しい人、新しい企業と積極的に関係を結ぶアメリカ式のビジネス形態を可能にしているのである。

1章の信頼ゲームを思い出してみる。被信頼者が、たとえ信頼者を裏切るインセンティブがあってもけっして裏切らないような人物であるとしよう。信頼者がそのことを知っていたら、担保を取ったり、反復して取引したりせずに、一回限りの信頼関係を成就することができる。この**一期一会の信頼関係**が成り立つ際の鍵となるのが、他者に対する一般的信頼である。一般的信頼が高い人は、新しい人や企業と付き合うことへの敷居が低く、よりよい条件を提示する人や企業を求めて、たえず取引相手を変える。一般的信頼が低い人は、他者は自信の利益だけを考慮して行動すると考えるので、自分を裏切るインセンティブがない相手や、裏切ったときにサンクションを与えることができる相手とだけ付き合うしかない。

日本の企業のように、特定の企業とだけ繰り返し取引することには、長所と短所がある。特定の企業とコミットメント関係をつくる長所は、**取引費用 (transaction cost)** を節約できる点である。長年の付き合いで気心の知れた相手と取引する場合は、いちいち注文を明文化しなくても以心伝心で話が伝わるし、契約書の細部まで条件をつめておかなくても、法的抜け穴について搾取される危険性が無いからである。それに対し、コミットメント関係を結ぶ短所は、特定の企業としか付き合えないために、コミットメント関係にない他の優良企業と取引するチャンスを失ってしまうことである。他の企業は、独自の技術を持っているかもしれないし、より有利な条件で仕事を引き受けてくれるかもしれない。コミットメント関係は、多大な**機会費用 (opportunity cost)** がかかるのである。

逆に、アメリカの企業のように毎回一期一会の取引をすることには、それとは反対の長所と短所がある。長所とは、最良の条件を求めて、新たな人や企業との取引を模索できるため、チャンスを逃す確率が低く、機会費用が削減できる点である。短所は、毎回未知の相手と取引をするため、意向を伝えるのにも労力が必要であり、後々にトラブルが発生する可能性を下げするために、細部まで明文化した契約書を作っておかないといけないというように、取引費用が高くつく点である。アメリカ社会の取引費用の高さは、民事訴訟の多さからして明らかであろう。

日本の位置づけに関して山岸とフクヤマの間に齟齬が見られるのは、フクヤマが血縁に基づくコミットメント関係の強さのみによって低信頼社会と高信頼社会を定義したのに対し、山岸は、企業間の取引に見られるコミットメント関係も含めて、コミットメント関係による付き合いが優勢を占める国を低信頼、そうでない国を高信頼と呼ぶからである。家族主義にせよ、企業間取引の閉鎖性にせよ、低信頼の状態というのはなかなか脱却しにくい。脱却しにくいということは、**安定的 (stable)** だということである。進化ゲームの言葉を借用すると、低信頼状態は**進化論的に安定的な戦略 (evolutionarily stable strategy, ESS)** なのである。

Aが $\alpha$ と、Bが $\beta$ と、Cが $\gamma$ とそれぞれコミットメント関係を結んでいる小さな社会を仮定してみよう。このような社会では、6人のプレイヤーのうちどの1人をとってみても、既存のコミットメント関係を離れて、新しい付き合いを始める「うまみ」が存在しない。なぜなら、たとえばAが $\alpha$ とのコミットメント関係を解消して、Bや $\gamma$ と付き合いおうとしても、Bや $\gamma$ の方は既存のコミットメント関係を壊してまでAと付き合いおうとは思わないからである。新しい付き合いが成立するためには、少なくとも2人が同時にコミットメント関係を破らなければならず、それは現実には起こりにくいことである。また、各プレイヤーのパートナーが固定していて、容易にそこから抜け出すことができない状態では、「裏切ったら次から取引しない」という脅しが有効に働くため、新しい関係を築こうというインセンティブが挫かれてしまう。社会がコミットメント関係を結ぶ小集団に分節化され、その中で取引の反復に基づく安心がもたらされるという状態は、小集団間の不信を醸成し、このことも構造の安定化に寄与することになる。

逆に、**高信頼の状態というのは、単純に考えるならば進化論的に安定的な戦略ではない。**なぜなら、定義上信頼とは、自分を裏切るインセンティブがあるときにも、相手は裏切らないだろうという期待することであり、このような信頼を食い物にする悪人が出現し、はびこることを阻止できないからである。高信頼社会は、そこからの逸脱に対する復元力がないという意味で不安定であり、最終的には低信頼社会へと遷移していくと考えられる。

山岸がこのようには考えず、アメリカのような高信頼社会が維持可能だとするのは、高信頼社会では、人々が取引相手を品定めする鑑識眼に優れていると想定するからである。このような想定を付け加えれば、確かに、他者に対する一般的信頼の高い人が信頼を食い物にする悪人に漬け込まれて没落することも、信頼を裏切る悪人が繁栄するということもなくなるから、高信頼社会が「安定化」するだろう。ただし、このような議論は山岸特有のものである。高信頼社会を維持するファクターは、パトナムでは市民社会の伝統、フクヤマならば慣習や倫理規範というように、個々人の合理性を超えた社会関係資本の豊富さであると考えるのが一般的である。

ここまでの議論を纏めておく。低信頼社会は、長年同じ相手とだけ取引するコミットメント関係を築くことで安心を確保する、閉鎖的で安定的な社会である。このような社会は、取引費用の観点からは効率的だが、機会費用の観点からは非効率的となる。一方高信頼社会は、一般的信頼に促されて活発に一期一会の取引がされる、開放的で、一見すると不安定な社会である。このような社会は、取引費用の観点からは非効率的だが、機会費用の観点からは効率的である。高信頼社会を安定化するファクターは、山岸によれば各人の相手の人格を見抜く鑑識眼であり、他の論者によれば、市民社会の伝統、慣習や倫理規範といった社会関係資本の豊富さである。

最後に、山岸の議論に対し2つ批判を加えておくことにする。第1の批判：山岸は人付き合いが閉鎖的で、新しい人を容易に受け入れない日本人と、人付き合いが開放的で、積極的に新しい人と交流を広げていこうとするアメリカ人の違いを描き出してみせたという

点で評価できる。また、たしかにアンケートを実施すると、アメリカの方が日本人よりも一般的信頼が高いことも分かる。だが、両者の間に因果関係があると言ってしまいいだらうか？たとえば、アメリカ人は日本人と比べてリスク愛好的であり、ベンチャー精神に富み、新しもの好きであり、自己主張が強く、自己効力感が高いかもしれない。日米のソーシャル・ネットワーク構造の違いは、これらの因子によっても説明できるように思われるのである。また他者一般に対する信頼というのは、司法制度に対する信頼、あるいは依存と深い関係にあると思われる。アメリカ人の一般的信頼が高いのは、いざとなったら訴訟を起こすことも辞さないという風潮と関係があるのではないだろうか。

第2の批判は、山岸の安心と信頼の位置づけ方に対してである。山岸は大雑把に言えば、**安心は関係強化の機能があり、信頼は関係拡張の機能がある**として、両者を対比づけようとしている。しかし、コミットメント関係に基づく安心だけでなく、担保に基づく安心を考慮に入れるなら、安心にも関係拡張の機能がある。1章で挙げた担保の例を思い出してほしい。友人に人を紹介された場合や、名望のある人と取引する場合は、それが初めての相手との取引であっても、相手が裏切らないだろうということに関して安心していられる。つまり担保は、新たな人間関係を切り開く際の敷居を低くするのである。ただし、担保の関係拡張機能には一定の限界があることも指摘しておかなければならない。担保に設定すべきものを持っていない人は信じてもらえず、新たな取引相手として受け入れてもらえないからである。これは、銀行から融資を受けようとするときに直面する問題でもある。銀行は、担保を確保することで、初めての相手に対しても安心して融資することができる。だが、担保を設定できない人や企業の融資を一切断るのだとすると、新しい取引相手は限られてくるだろう。その限界を超えて融資を断行するためには、たしかに山岸の主張するように、信頼と、相手の人格を見抜く鑑識眼が必要である。

### 3. 信頼は合理的か非合理的か？

信頼は合理的なものであろうか、それとも非合理的なものであろうか？1章のように、信頼の問題をゲーム理論で定式化することにはある危険性が伴っている。それは、ゲーム理論においては、各プレイヤーは自己の利得の最大化のために、未来のあらゆる可能性を考慮に入れ行動を決定する、という意味でのプレイヤーの合理性が問われることなしに前提とされてしまっているからである。それゆえ、ゲーム理論の枠内で議論をする限り、私たちは信頼を、仮にそのようなものがあるとすれば、合理的なものとして語るなければならない。ゲーム理論では、各人にとって合理的ではない選択肢は、端的に選択されないからである。現実には、人間はゲーム理論が想定するほど合理的な生き物ではない。そして、合理的ではないところにこそ信頼の基盤があるかもしれないのである。

ここではまず、信頼を合理的なものとして位置づける別の論者として、合理的選択理論を主導する社会学者コールマンの議論 (Coleman,2004) を取り上げよう。コールマンは、まず

信頼の4つの特徴を挙げる。

1：信頼を置くことで、信頼される側は、信頼が置かれなければ不可能であった行為ができるようになる。

2：もし信頼される側が信頼にたる人物であれば、信頼を置く方が、信頼を置かない場合よりも大きな利益を得ることができるが、もし信頼される側が信頼に値しない人物であれば、信頼をおく方が、信頼をおかない場合よりも状態を悪くする。

3：信頼を置く行為では、確実な保証なしに、信頼する側がすすんで相手（信頼される者）の手に資源を委ねる。

4：信頼にはタイムラグが伴う。すなわち、相手が信頼にこたえるか、信頼を裏切るかは時間がたってからでないと分からない。

これらのことからコールマンは、「**信頼する側が直面する諸要素は、合理的行為者が賭けをするかどうかを決断する際に採用する考慮に他ならない**」(p160)と結論するのである。何もしないときの利得を0としよう。信頼がこたえられたときの信頼者の利得を $\alpha$  ( $> 0$ )、信頼が裏切られたときの信頼者の利得を $\beta$  ( $< 0$ )、相手が信頼にこたえてくれる主観的確率を $x$ とすれば、信頼者が信頼するのは、 $\alpha x + \beta (1 - x) > 0$ の場合である。つまり、信頼の問題は、リスクを伴う選択の問題の一例に過ぎないというわけである。ただし、コールマンは、信頼された者は信頼したものに対して負い目を感じ、それを返済しようとするという人間の性向を認めている。彼は、人間をゲーム理論が想定するような器用で抜け目の無い存在だとは考えていないことは付言しておく。

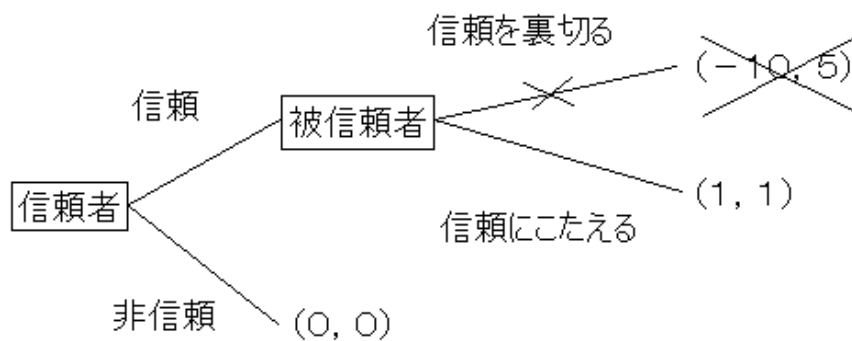
これに対し、信頼を非合理的なものとして位置づけるのは、「**信頼は予測の終わるところから始まる**」というテーゼで有名なルイスとワイガート (Lewis & Weigart, 1985) や、ニクラス・ルーマンの信頼の議論 (Luman, 1990) である。ルーマンは、「信頼問題は、適切な意思決定を下すための計算モデルでは捉えることができない」(p.164)と主張する。「この私は今・ココで行為しなければならぬ。他者がなにを行うかを観察し、それにもとづいて自分の態度を決めていくには、観察し態度を選びうるための時間は短い」(p.39)からである。確率の問題に帰着させられないような不確実性があるところでこそ信頼が要求されるのであり、そのような不確実性がないところでは、信頼は必要とされないのである。P.145の文章を引用しよう。

「人間の共同生活のなかでは、信頼を示すことが倫理的な要請である。ただし、盲目的に信頼してはならず、信頼に値する場合にのみ信頼すべきである」と。信頼の問題は、まさしく人間の不十分な認識能力に淵源しているにもかかわらず、信頼の問題は、このように認識の問題に移しかえられているのである。それゆえ、以上の「解決」は、「信頼が必要とされていない場合に信頼せよ」と再定式化することもできよう。だが、本来の問題は、正当化されていない信頼なのであって、それゆえこの信頼は、自分自身で正当化を行い、そのことを通じて創造的なものとなる。したがって、認識能力は、我々が

求めている信頼の内的な基礎ではない。人は、十分な知識を持たずして過度に複雑な世界のなかで行動しなければならず、また行動的に参与しなければならない。

ルーマンの思想の基調にあるのは、**世界は人の認識能力を超えた複雑なものであり、信頼によってその複雑性を縮減することで、社会が成り立っている**という考え方である。「世界は、時間的・空間的に展開していく複雑性をつうじて、見渡しえないまでの世界の諸現実と諸可能性をつうじて、問題を課す。」(p. 5) 人は、どうするのが最善の選択肢であるかが分かるよりも前に、選択することを強いられるのである。そのため、人は不可避免的に何かを信頼しなければならない。信頼とは、いくつかの可能性を検討することなしにあらかじめ排除することによって、**世界の可能的事態の数を減らすこと**である。ルーマンの信頼概念は、人の意図に対する信頼に限らず、人の能力に対する信頼や、自然法則や道具に対する信頼をも含んでいる。たとえば A さんを信頼しているというのは、A さんが裏切るかもしれないという可能性が、想定範囲外であるということであるし、電子レンジを信頼するというのは、暖めようとした食品が、もしかしたら爆発するかもしれないということ~~を考慮せずに~~、1 分たてばほかほかになっていると決め込むことである。このようにして、「信頼していることを表出する者は、時間を先取りする。その者は、将来があなたかも確実であるかのごとく振舞う」(p. 12) のである。

1 章の信頼ゲームで、ルーマンのような信頼がどのような帰結をもたらすかを見てみよう。被信頼者が、信頼を裏切らないとあらかじめ決めこんでしまっており(=コミットメント)、信頼者も、被信頼者の、絶対に裏切らないとの言葉(=アナウンスメント)を鵜呑みにして、それが嘘であるとは考えもしないとすると、ゲームの構造自体が下図のように変化してしまう。



この新たなゲームの解が、信頼者が信頼し、被信頼者が信頼にこたえる(1,1)であることは論をまたない。可能性の縮減による問題解決の面白いところは、**被信頼者が、自らの選択肢を狭め、信頼者がありうる可能性を検討しないこと**によって、両者にとって望ましい結果が得られる点である。

人に対する信頼は、それが意図に対するものであれ能力に対するものであれ、社会の分業

化を可能にする。他人を全く信頼しない者は、生活必需品をすべて自分で生産する自給自足の生活をしなければならないが、他人を信頼する者は、仕事の大半を人に任せることができるのである。物質的な面だけではなく、情動的な面でも人任せは可能である。「個人は、他人の情報処理に支えられ、他者の情報処理をあてにできなくてはならない。個人は、自分の車のエンジンがどうやって動くのかを誰が知っているのか、また胃炎を治すにはどうすれば一番いいのかを誰が知っているのかということを知っている。」(p96) もしこのような分業がなければ、個人の情報処理能力の上限を超えた複雑な社会は、存在しえなかったであろう。

「信頼とは、[与えられている量を]超過して引き出された情報 (überzogene Information) なのであって、信頼を寄せる者は、たしかに十分に詳しく・完全に・信憑性を伴ってではないにせよ、しかし、一定の基本的な特徴に関しては事態に通じており、既に一定の情報を得ている。ということが、信頼の基盤なのである。」(p57) これは、ジンメルが、信頼を「知と無知の合成」と呼んだことと本質的に同じである。ありうる可能性を縮減するということは、エントロピーが減るということであり、逆に言えばネグエントロピー、すなわち情報が増えるということである。それが「超過して引き出された」情報であるというのは、次のような例を挙げればよい。Aさんがxと言ったとしよう。Aさんの発言を信頼するなら、そこからxであるという情報が引き出せる。本当は、Aさんがxと言っても、実際にはyであったり、zであったりすることがありうる。しかしそのような可能性を考慮しないことによって、Aさんがxと言った、という弱い前提から、xであるという強い帰結を引き出すことができるのである。

信頼によって、エントロピーが縮減された人間関係が社会システムである。「客観的な世界は、システムよりも大きな複雑性を有している。客観的世界には、システムにおいて予見され、実現されうる以上の可能的事態が含まれている。この意味でシステムは、世界よりも高い程度の秩序を(より少ない可能的事態を、より僅かな多様性を)示している」(p57) のである。信頼に依存する社会システムは、信頼が裏切られることによって、崩壊してしまう可能性がある。これは生体システム、つまり生物が死すべき存在であることとパラレルである。社会は死すべき存在なのである。

信頼が世界を単純化することによって、有限な情報処理資源を新たな局面に投じることが可能となる。世界を単純化したものが社会なのだが、その社会が、信頼によって複雑化してくるのである。「人間の社会的な体験という次元は、複雑性の増大と、その複雑性を吸収する新たな可能性という、二つの局面を持っており、かかる社会という次元ゆえに、複雑性(に対処する)能力が向上し、人間の世界が拡大する。」(p10) ある人の情報処理能力では、100通りの可能性しか同時に検討できないとしよう。これまでは100通りの可能性を考慮しなければならず、別のことを考える余裕がなかったが、信頼が成立することによって、可能性が10通りに縮減されたとしよう。すると情報処理能力にはゆとりが生じ、それらの10通りの可能性に関して、新たに、それぞれ10通りのより細かな可能

性まで検討することができるようになる（つまり  $10 \times 10 = 100$  通り）のである。

最後に考えたいのは、信頼のある状態は、いったいいかにして維持されるのであろうかということである。2章で議論したように、高信頼社会は進化論的に安定的な戦略ではない。信頼のある状態がどのようにして維持されるのかという問題は、ルーマンの問題系においては、**死すべき存在である社会システムが、どのようにして、一定期間その生命を維持できるのか**という問題へと翻訳される。ルーマンは、慣れ親しみ、サンクションの可能性、閾値による制御、シンボリックな制御などの概念を駆使して議論を運んでいるが、詳細をここで検討することはできない。ここでも社会システムと生体システムのアナロジーが役に立つかもしれない。高信頼状態が安定的でないように見えるのは、信頼を食い物にする悪人が栄えることを止めようがないように見えるからである。信頼を食い物にする悪人とは、多細胞の生体システムにでは癌細胞に相当するだろう。生体システムにおいては、免疫系が癌細胞の増殖を抑止する機能の一端を担っている。それでは、社会システムにおいては、何が免疫系の役割を果たしているのだろうか。

## 参考文献

- ・山岸俊男、『信頼の構造』、1998、東京大学出版会
- ・ニクラス・ルーマン著、大庭健ら訳、『信頼：社会的な複雑性の縮減メカニズム』、1990、勁草書房
- ・ジェームズ・コールマン著、長谷川公一ら編『社会理論の基礎・上』2004、青木書店
- ・フランシス・フクヤマ著、加藤寛訳、『「信」無くば立たず』、1996、三笠書房
- ・ロバート・D・パトナム著、河田潤一訳、『哲学する民主主義：伝統と改革の市民的構造』2001年、NTT出版
- ・岡田章、『ゲーム理論』、1996、有斐閣
- ・斉藤壽彦、『信頼・信認・信用の構造：金融核心論』、2005、泉文堂
- ・林直保子、『信頼の概念と測定』、2005
- ・Hanifan, Lydia Judson. “The rural school community center,” *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, Vol. 67, 1916, pp.130-138.
- ・Lewis, David J., & Andrew Weigert. “Trust as a social reality,” *Social Forces*, Vol.63(4), 1985, pp. 967-985.
- ・Hardin, Russell. “Trusting persons, trusting institutions,” In R. J. Zeckhauser (Ed.) *Strategy and Choice*. Cambridge, MA: MIT Press, 1991, pp. 185-209.