

「怒り」はどこに

鈴木 正 仁

はじめに

つい先日、憂うべき調査結果が発表された。それは日・米・中の三ヶ国についてそれぞれの高校生の意識を比較したもので、米・中に比べて日本の高校生は、自分の将来にたいしてきわだって「悲観的」であり、ある理念をもって将来に備えるより現在を楽しむ「享乐的な」生活態度が顕著で、なおかつ自分の国に誇りをもつ度合いが著しく低い「自尊心に欠ける」存在だというのである。たとえば、自分の将来を「輝いている」と答えた高校生は、米国46%、中国34%にたいして日本は24%と低く、逆に「あまり良くない」が10%、「だめだろう」が6%と、悲観的な者の数が両者あわせても1.5%にとどまる米国や、5.5%の中国を大きく上まわっている。また、将来への備えについては、「将来にそなえて今からしっかり勉強しておくべきだ」と考える高校生は、米国79.8%、中国55.2%にたいして日本はもっとも少ない48.6%、逆に、「将来を思い悩むより、現在を大いに楽しむべき」と考える割合は50.7%と、19.5%の中国や39.7%の米国と違って過半数をこえている。そして、国にたいする誇りを強くもつ高校生は、29%を数える米・中にたいして日本は15%にとどまり、国旗・国歌についても、「誇らしい」と50%前後が答える米・中とは逆に、日本は「何も感じない」者が60%も占めるのである。こうした数値は国際的にみても、紛争や飢餓にあえぐ一部の国を除けばきわめて特異なものであり、やはりどこかおかしい。この数値から、初めて海外に出たとき、「日本人は姿勢がわるい。もっと胸を張って歩け！」と忠告されたことをはからずも思い出す。こうした現象は特に若い世代だけの問題ではなく、現代の日本人すべてに共通のものではないか。

他方で、日本をとり巻く国際情勢に目を向ければ、北方領土を初めとして、竹島や尖閣諸島など、歴史的経緯をたどれば日本固有のものである領土をめぐっての露・中・韓の隣国との軋轢や、海底資源をめぐる中国による日本権益の侵害、あるいは日本の国連安保理事会常任理事国入りにたいする中・韓の反対など、日本の国家としての鼎の軽重を問われる問題にわれわれは直面している。これまで紛糾する事態が起きるたび、経済援助を唯一の切り札としつつ、他方で「冷静に事態の推移を見守りたい」との決まり文句のもとに、問題と正面から向きあうことを避け、そのつど問題の先送りをつづけて来た我が国外交姿勢のツケが、ここに来て一気に噴き出した感すらある。このことは、われわれが海外に出たとき体験する日本のいびつな存在感あるいは非在感、つまり、世界第二位の経済大国あるいは歴史的な伝統文化の保持国としての確かな存在感と、他方でそれとは桁違いにあまりにも希薄な政治的ないし外交的な存在感という、バランスを欠いた国家の在りようはどこかで通じている。冒頭に掲げた若者の閉塞感と、こうした日本国家のありようとは無関係ではありえないだろう。結論から先にいえば、「平和国家」でありかつ「商人国家」であるという戦後日本の国家経営の二大方針がここに来て行きづまり、その有効性が問われ始めているのだと言えよう。

すなわち、明治維新以来さきの敗戦にいたるまで、日本は「富国強兵」のスローガンのもと近代国家としての国づくりを推し進め、かつそれに成功したアジアで唯一の国となった。しかしながら、太平洋戦争の敗北によって、このうち「強兵」路線を放棄し、その後は60年代の高度成長政策に代表されるように、「富国」路線一本槍の国づくりを進めてきた。つまり資金と資材と人材を、官・民にわたる経済活動の分野に集中的に投資したのである。現在の「平和国家」「商人国家」としての日本がそれであり、世界第二の経済大国としての日本はその成果だと言えよう。しかしながらバブル経済期を頂点として、その崩壊による「失われた十年」を経て現在、冒頭に記したような閉塞感が広く国民と国家を覆っている。確かにこの間の少子高齢化の急速な進展（人口の老齢化）や、グロー

バリゼーションのもと激しさを増す雇用の流動化（賃金・処遇のダウン・シフト）や、長引いたデフレ不況のもとで莫大な数値に膨らんだ財政赤字（財政危機）などが、この閉塞感の直接の原因ではあろう。しかしながら、どうも「平和国家」と「商人国家」という二大支柱がここにきて揺らぎはじめ、そのことがこの閉塞感にどこか関係しているように思えてならないのだ。では、なぜ、またどのようにして、これまでの国家経営の二つの方針はその有効性を減じたのだろうか。これを以下、「平和国家・日本」の問題と、「商人国家・日本」の問題にわけて、ゲーム理論を使いながら論ずることにしよう。くわしくは、前者の問題は「タカーハト・ゲーム」の理論をもちいて、また後者の問題は「コミットメント問題」の解決をめぐる最近のゲーム理論をもちいて論じてみる。

こうした作業をつうじてわれわれは、国家としての日本の現時点での在りようとその問題点を探り、そしてまた、そこから見えてくる今後に向けての課題をあきらかにすることができるであろう。いまこそわれわれはつぎの段階へ向けての、あらたな国づくりのデッサンが必要とされているのである。

1. 「平和国家・日本」の問題

まず、これまで戦後日本の一方の国是とされてきた「平和主義」、ないし「平和国家・日本」について、それがどのような問題を孕んでいるのか明らかにしてみよう。現在焦点となっている、領土や海底資源や国連安保理常任理事国をめぐる中国や韓国との軋轢に関して、これまでのような「問題の先送り」を避け、本気で真正面からこれに対峙しようとするれば、どうしても「平和国家・日本」がかかえる問題について考えていかざるをえないのである。ここではこれをゲーム理論をもちいて、とりわけ1970年代にはじまり、90年代になって盛んに論じられるようになった「進化ゲーム」の考え方、なかんずくそのひとつである「タカーハト・ゲーム」の理論を参照しながら考えてみたい。

進化的に安定な戦略と「タカーハト」ゲームの理論

近年、EUやASEANやNAFTAなど国家をこえた地域統合が進展している。とはいえ、国際社会において、さまざまな生存の資源やチャンスをめぐって競合

し争いあっているのは、やはり最終的には「国家」であろう。「国家」はおたがい、いまだ「生活に必要なあらゆる資源をめぐる直接の競争相手」なのである。たとえば、最近の世界経済の先行きに暗雲を投げかけている原油価格の高騰にしても、著しい経済発展によって大量の資源消費国となった中国の参入による、消費国どうしの資源獲得競争の激化がもたらしたものであるという側面をもつ。あるいは、東シナ海の海底資源をめぐる日中の確執も然り。そこでは、「国家」どうしが直接ぶつかりあっているのである。こうした「国家」とは基本的には、自らの繁栄をもとめて「自分にとって都合のよいことなら何でも、みさかひなく行うようにプログラムされた存在」と規定しうる。それゆえ「国家」どうしは当然、有限の資源やチャンスをめぐっておたがい競合し反目しあう可能性を常にもつことになる。しかしながら、では多くの「国家」がそのばあいたんに、たがいに戦って相手を打ち倒すことによってのみ利害の獲得をめざし、争いの決着を図ろうとするのかというと、もちろんことはそれほど単純ではない。戦うべき相手や時期や程度の選択あるいはお互いの合従連衡や妥協など、「戦うべきか否かの決断に先立って、…複雑な『損得計算』がなされている」（ドーキンス、1991:113）のが常である。この損得計算について、ある生物種の個体間の生存競争をつうじてすすむ「進化」を対象として、原則的な分析モデルを考案したのが生物学者のJ.メイナード＝スミスであり、彼の「タカーハト・ゲーム」の理論と「持久戦」の理論である。「国家」どうしの生存競争についても、いちおうこの理論が適用できると考えられるので、ここではこのうち、前者の「タカーハト・ゲーム」の理論を使って考察を進めて行くことにしよう。

まず彼はこの理論のキイ概念として、「進化的に安定な戦略(ESS)」の考えを採用する。それは、生物の「個体群の大部分がそれを採用すると、べつの代替戦略によってとってかわられることのない戦略」と定義され、別のいいかたをすれば、「個体にとって最善の戦略は、個体群の大部分がおこなっていることによってきまる」ということを意味する。あるいは、「個体群の残りの部分は、それぞれ自分の成功を最大にしようとしている個体で成り立っているため、残っ

ていくのは、いったん進化したらどんな異常个体によっても改善できないような戦略だけ」であり、「淘汰はこの戦略からはずれたものを罰する」ということになる（ドーキンス、同：114）。この概念を中心に展開された、生物個体の生き残りと繁栄をかけた「攻撃」をめぐる、「タカーハト・ゲーム」の理論をつぎにみてみよう。

いま、ある種の生物の個体群には自己の生存と繁栄をめぐって、それぞれタカ派型とハト派型という二つの戦略のどちらかをとる個体しか存在しないでしょう。タカ派の個体は、「つねにできるかぎり激しく際限なく戦い、ひどく傷ついたときしかひきさがらない」という戦略をとり、ハト派の個体は、「ただもったいぶった、規定どおりのやりかたで脅しをかけるだけで、だれをも傷つけない」という戦略をとるものとする。当然、タカ派とハト派の個体が戦えば、「ハト派は一目散に逃げるのでタカ派が勝ち、ハト派のほうは負けるがけがをすることはない」。タカ派の個体どうしが戦うと、「彼らは片方が大けがをするか死ぬまで戦いつづける」。また、ハト派とハト派が出会ったばあいには、「彼らは長いあいだお互いにポーズをとりつづけ、どちらかがあきるか、気にするのをやめるまでそれはつづく」。これらどのばあいにも、「ある個体は特定のライバルがタカ派であるかハト派であるかを、あらかじめ知る手段はない」ものとし、また、「特定の相手との過去の戦いの記憶もない」ものとする（ドーキンス、同：115）。

いま、仮にこの戦いの勝者には80点、敗者には0点、重傷者にはマイナス320点、そして長い戦いによる時間の浪費にはマイナス20点が与えられるものとし、これらの得点の合計が、その個体種の繁殖数の増減に換算できるものとしよう。世代を重ねるにつれ、いったいタカ派とハト派のいずれが優勢となり、「進化的に安定な戦略」となるのだろうか。これを考えてみよう。まず、全員ハト派からなる個体群があるものとする。そのばあい、彼らはお互い戦っても、どちらかがあきらめるまで「長い儀式的な試合やにらみあい」をつづけるだけで、だれも傷つくことはない。より頑張りぬいた勝者は80点を獲得するが時間のロ

スによって20点を失い、あきらめた敗者はおなじく時間の浪費によって20点を失う。平均すればハト派の個体はいずれも、争いの半数に勝ち半数に負けると考えられるので、彼らの一戦あたりの得点は、勝者の+60点と敗者の-20点の平均、つまり20点となる。しかしつぎに、こうした平和な世界にタカ派型の突然変異個体があらわれたとしよう。彼の対戦相手はハト派ばかりなので、いずれの戦いにも勝って80点を獲得し、これがかれの平均得点となる。平均得点20点のハト派集団のなかにあつては、彼は莫大な利益を享受して急速にその数を増やして行くだろう。ところが、このプロセスが進行するとタカ派が増えつづけ、タカ派個体の相手はハト派だけではなくてくる。そしてついには出会う相手はタカ派だけになったとしよう。すると事情は一変する。タカ派どうしが戦いあうと、片方は傷つくので-320点、勝ったほうは+80点を獲得することになり、おなじくそれぞれは半数の戦いに勝ち半数の戦いに負けると考えられるので、彼らの得点は、勝者の+80点と敗者の-320点の平均、つまり-120点ということになる。そうすると事情は反転する。今度はハト派に有利になるのである。タカ派個体群にあらわれたハト派の変異個体は、もちろんいずれの戦いにも負けるので得点は0点、しかし傷つくこともないのでそれがそのまま平均得点となる。平均得点-120点のタカ派個体群のなかでは、彼は圧倒的に有利な立場にたち、今度はハト派が急速にその数を増やしつづけることになる。

こうしたハト派とタカ派の個体数の増減が、個体群のなかで一方から他方への振動として現実に起こり、あるいはそれがいつまでも続いたりする必要はない。どこかにタカ派とハト派の「安定した比率」というものが存在し、そこでは両者の平均得点がちょうど等しくなる。そしてもし、たとえばタカ派の数がこの比率をこえて増えすぎると、ハト派が余分の利益を受けて増えはじめ（=タカ派が減りはじめ）、比率がもとにもどっておなじ平均得点の安定状態に落ちつく。逆にハト派が安定比率をこえて増えすぎても、同じことがおこる。淘汰が一方に有利にはたらくことはないのである。このことを、数式を使っていまい少し詳しく述べてみよう。

ある個体群内のハト派の比率を p 、タカ派の比率を $1 - p$ としたばあい、ハト派の個体がハト派と出会う確立は p 、タカ派と出会う確立は $1 - p$ であり、タカ派の個体がハト派およびタカ派それぞれと出会う確立も、おなじく p と $1 - p$ になる。上の例では、ハト派と出会ったハト派、タカ派と出会ったハト派の得点は、それぞれ+20点と0点であり、ハト派と出会ったタカ派、タカ派と出会ったタカ派の得点は、それぞれ+80点と-120点である。ハト派個体の平均得点を E_D 、タカ派個体の平均得点を E_H とすると、それぞれの平均得点はつぎのように計算される。

$$E_D = 20 \times p + 0 \times (1 - p) = 20p$$

$$E_H = 80 \times p - 120 \times (1 - p) = 200p - 120$$

ここで $E_D = E_H$ とすると、 $p = 2/3$ が得られる。つまり、ハト派が $2/3$ 、タカ派が $1/3$ の比率のときに両者の平均得点は等しくなり、この割合の状態で個体群は安定する。言いかえれば、 $0 < p < 2/3$ のあいだは $E_D > E_H$ であり、ハト派の比率 p は上昇する。逆に、 $2/3 < p < 1$ のあいだでは $E_D < E_H$ であり、今度はタカ派の比率 $1 - p$ が上昇する。そして上にみたように、最終的には $p = 2/3$ の状態で安定するのである。

「安定多型」と混合戦略

すなわち、このばあいハト派型とタカ派型の戦略のいずれも、それ自体では進化的に安定ではない。どちらか一方だけが進化して、この個体群を完全に占拠するにいたると期待するわけにはいかないのである。そうではなく結局、上記のようなタカ派とハト派の「進化的に安定な比率」に行きつくのであり、この状態を遺伝学では「安定多型」と呼ぶ。

しかしながら、考えてみれば個体群のなかの全員がなんらかの申し合わせや協定をむすんで、全員がハト派戦術をとることに合意さえすれば、各個体の平均得点は20点となってこの安定多型のときの平均得点13.33をうまわまる。であるとするなら、進化は全員にとって有利なそのような方向に進んで行かないのだろうか？当然、このような疑問が浮かぶ。しかしながらそうはならない。「申

し合わせにつきものの難点は、長期にわたって全員の利益をはかるといふ申し合わせでさえ、裏切りを免れえないこと」にあり、「ハト派の申し合わせをした集団に生まれた一団体のタカ派は、あまりにもめぐまれているために（80点という高得点！）、タカ派の進化をくいとめることはできない」からである。つまり、このハト派の「申し合わせ集団は、裏切りによって内部から崩壊してゆく運命にしばられている」のにたいして、ESSのほうは各個体にとって決して有利なわけではないが、「内部からの裏切りを食いとめる力をもっている」がゆえに、安定している。まさに、「進化的に安定な戦略」たるゆえんである。そして、「長期的利益にもとづく協定ないし申し合わせは、内部からの崩壊のせとぎわでたえず動揺をつづけている」のが実情である。たとえば、市場における業者間の「価格協定」然り、あるいは国家間の「国際協定」然り。それらはつねに、目先の利益に眩んだ者の裏切りによる内部からの崩壊の危機にさらされているのである（ドーキンス、前掲：119～20。傍点筆者）。

また、こうした「安定多型」を考えなくても、各個体はつぎのような「混合戦略」をとることによって、数学的にはまったく等しいESSが達成されうる。つまり、どの個体もタカ派のようにもハト派のようにもふるまうことができるのであるとすれば、各個体においてランダムに、上記の例では $2/3$ の機会ではハト派のようにふるまい、残り $1/3$ ではタカ派のようにふるまうと決断して、それぞれの争いをはじめるといふ（混合）戦略である。そのさいランダムにという意味は、ライバルからみて相手がどのようにふるまうかあらかじめ推測する手がかりがない、という意味においてである。いずれにしろ、先の「安定多型」の状態か、こうした「混合戦略」のどちらかが、ESSとして達成されることになる。

メイナード＝スミスの考えた「タカ・ハト・ゲーム」の理論の概要は、以上のとおりである。争いゲームの論理的な筋道はこれでいちおう押さえられたが、とはいえ複雑な現実そのものに比べると、これはあまりに単純すぎるモデルだといえよう。事実、メイナード＝スミス自身もそのことに気づいており、このモデルを現実世界に近づけるための工夫をいくつかこらしている。そのひと

つは、タカ派、ハト派以外の「報復派」，「暴れん坊派」，「試し報復派」という，（相手の行動次第によって出方の決まる）「条件つき戦略」をとるより複雑な典型的な戦略をこのゲームにつけ加えることであり，いまひとつは，個体間の能力差や利得の個人差などを加味した，「非対称的な争い」を考えることである。こうした工夫をつけ加えることによって，モデルはより現実味をおびたものとなる。

「平和国家・日本」の限界

では，こうした「タカ-ハト・ゲーム」の理論と，「平和国家・日本」の問題とはどのようにかかわって来るのだろうか。確かに現代の国家や国際関係のあり方を考えるばあい，どこまでも戦いつづける「タカ派」や，一目散に逃げる「ハト派」の戦略に代表させて，事態を考えるのは乱暴にすぎると思えるかもしれない。しかしながら，ウェーバーを引くまでもなく，理想論は別として，やはり「国家」は最終的に「暴力装置」としての性格を色濃くもっており，また国際紛争の最終決着にも，「形を変えた最後の政治」としての戦争の手段が見え隠れするのも事実である。であるとすれば，威力制圧から武力制圧にいたるまで用いる抗争手段にさまざまなレベルの違いがあるとはいえ，やはり「タカ派型戦略」を視野にいれて，事態を考える必要があるのではないだろうか。

さて，ここで留意すべきは，上に考察した「タカ-ハト・ゲーム」において進化的に安定なのは，タカ派とハト派の一定の比率で混じりあった個体群（「安定多型」）か，あるいは二つの戦略を一定比率でランダムにとる個体群（「混合戦略」）であるという事実である。そして，（現実によく見られるという意味で）より現実的な後者の「混合戦略」群のばあいで考えれば，淘汰はこの「進化的に安定な戦略」からはずれた個体には不利にはたらくという事実である。つまり，言いたいのはこういうことだ。「平和国家・日本」が国是としてきた「絶対平和主義」をとりつづけたばあい，つまり，中米の小国コスタリカ以外に例を見ない完全な「ハト派」戦略をとりつづけたばあい，タカ-ハトのミックスした戦略をとるのが通例の国際社会において，さまざまな争いをめぐって，わ

れわれにとって不利な淘汰圧がかかるのではないかということである。タカ派戦略の完全な放棄は、相手に足元を見られてしまうことによる不利を免れえないのである。韓国による竹島の不法占拠や、東シナ海の海底資源をめぐる中国の強引な日本権益侵害や、長年にわたる北朝鮮の傍若無人な日本人拉致などは、その証左であろう。ここでわれわれは、国際的な紛争解決において安易に武力的な手段に訴えよと主張しているわけではない。ただ、最初からそうした意志をいっさい禁欲した交渉（「やられたら、やり返す」意志の欠如！）は、足元を見られやすいというごく当たりまえの事実を確認しているにすぎない。言いかえれば、敗戦に懲りた戦後のわれわれはあまりに「怒る」ことに慎重になりすぎ、そのことによって「糞に懲りて膾を吹く」結果におわっているのではないか。これまで国家間の軋轢に遭遇するたびに、「冷静に事態を見守る」という題目のもと自らの「怒り」をひたすら抑えることに終始し、実はそこから数々の不利益をこうむっているのではないか。そして、ここにこそ「平和国家・日本」がかかえる最大の問題があるのではないだろうか。

2. 「商人国家・日本」の問題

しかしながら、問題はそれだけではない。これまで日本が戦後国家経営のもうひとつの柱としてきた「産業主義」ないし「経済合理主義」が、こうした事態に複雑にからんで来る。国家意思への制約としてかかる「絶対平和主義」にたいして、いわば国家意思を内部から弱めるものとして、「経済合理主義・純粋功利主義」が機能してきた側面があるのである。「商人国家・日本」の問題である。この問題は、近年盛んに論じられるようになったゲーム理論における「コミットメント問題」、とりわけ「道徳感情」の保持と顕示によるその解決というテーマに密接にかかわっている。ここでは、こうした理論を展開したアメリカの経済学者、R.H.フランクの『オデッセウスの鎖—適応プログラムとしての感情』によりながら考察してゆくことにしよう。結論から先にいえば、日本がもう一方の国是としてきた経済的な「純粋功利主義」には、ともすればより大きな利益をめざす長期的な視野に立った労苦を回避して、すぐ手に入る目先の利

益に走りがちになるというネックが存在するのである。そして、それが国益にかかわるような困難な事態にたいしても、楽で安易な方向の処理へとわれわれを誘惑するのである。くわしく見てみよう。

「コミットメント問題」とその解決

「コミットメント問題」とはなにか、フランクによりながら考えて行こう。まず、ホメロスの古代叙事詩『ユリシーズ』の一場面、英雄オデッセウスと妖精セイレーンの話から。トロイの戦役に勝利を取めたオデッセウス（ユリシーズ）は、部下とともに妻子の待つ故郷へと帰還の途につく。途中、妖精セイレーンの棲む岩礁の海域を航海しなければならない。後の人魚のモデルともなったセイレーンは素晴らしい声をしており、歌声を聞いた人はその魔力に引きよせられ岩礁にぶつかって遭難してしまうという。そのことを知るオデッセウスは、しかし美しい歌声も聞きたい。そこで部下に命じて自分をマストに鎖で縛りつけさせ、自分がなにを頼んでも無視するよう命じる。そして、部下たちには歌声が聞こえないように耳栓をさせる。こうして、かれはひとり妖精の美声に耳を傾けつつも、無事航海を終えることに成功する。この神話の要諦は、＜難破すまい＞という初めの決意も後に妖精の美声を聞けば心変わりしてしまうのを、自分の身を縛ることによって切りぬける点にある。つまり、「コミットメント問題」とは、このように、「後で自分の行動を変えられなくするよう、自分の行動をあらかじめ一定の方向に縛りつけておく（コミットする）」ことによって、解決できる問題のことである（フランク、1995：59）。逆にいえば、「コミットメント問題が生じるのは、その場の物質的誘因によって行動すると、かえって最終的には物質的利益が得られなくなるからである」（同：63）。そして、以下で述べるように実はこうした問題に遭遇したとき、自己利益のみ追い求める純粋な合理主義者にはそれが解決できない。感情に縛られてむしろ非合理的に行動する人間によってこそ、その解決が可能となるのである。こうした「コミットメント問題」には、さまざまなバージョンがある。「誤魔化し問題」「抑止問題」「交渉問題」「結婚問題」などがそれであり、表れ方に多少の違いがあるが

いずれも基本的にはおなじ問題構造をもっている。ここではわれわれのテーマにもっとも関連の深いバージョンの、「抑止問題」をとりあげることにしよう。

いまA氏は3万円のお気に入りの新しい鞆をもっているとしよう。B氏はそれが欲しくてたまらない。ある日ついにB氏は、こらえきれなくなって鞆を盗んだとしよう。気づいたA氏は、警察に訴えてこれを取り戻すかどうか決断しなければならない。というのも、専門職につくA氏は時給1万円の高給取りで、警察に訴えるとその日の仕事を休まざるをえず都合8万円の収入をフイにするからである。A氏が自己利益にのみ敏感な合理主義者であれば、当然8万円の高収入のほうをとり、被害額の少ない3万円の鞆のほうをあきらめるだろう（8万円>3万円）。忙しくてその程度のものには構ってられない、と。あるいは、A氏とて馬鹿ではないから、警察に訴えるぞとB氏に脅しをかけてとりあえず取り戻そうとはする。しかし、A氏が純粋な合理主義者であると知るB氏は、シラを切ってこれを相手にしないのでそこで一件落着となる。そうすると、つぎからどうなるか。A氏はB氏に（および周囲の人たちに）足元をみられて、彼からなら8万円未満のものは何でも盗み放題ということになってしまうだろう。ところがそのばあい、A氏が合理主義者ではなく、不正なことをされれば怒り狂う感情的な人間であるとしよう。彼は1日の収入どころか、たとえ裁判沙汰になって1週間分の収入をフイにしても後悔しないとす。そのことを知るB氏は（あるいはそれ以外の人も）、今度は初めから鞆に手を出そうとはしないだろう。感情的な非合理主義者を相手にしては、それは無謀というものだからである。

これが「コミットメント問題」のバリエーションのひとつ、「抑止問題」と呼ばれるものである。この事例で合理主義者には解決不可能で、感情的な非合理主義者にはそれが可能となるのは、非合理主義者が「怒り」という感情をもち、それによって一貫して将来の「報復」という行動にコミットしているからである。そしてまた、そのことが相手や周囲に知られており、それがかれらに搾取を思い止まらせるからである。途中で収入のほうに惜しいという誘惑がはたらいても、彼はこれに耐えぬくことができ、そのことによってけっきょくは問題を解決す

ることができるのである。高収入のA氏を日本に、鞆をとったB氏を露・中・韓に、そして鞆を日本の領土や海底資源に置きかえれば、まさに北方四島や竹島や尖閣諸島などをめぐる今日の事態を彷彿とさせる事例ではある。「怒る」ことに臆病で、経済的な合理主義に染まった「商人国家・日本」には、問題の解決が難しいという逆方向の意味においてではあるが。

先走った話つつしみ、考察をつづけることにしよう。しかしながらである。この「抑止問題」において、本当に合理的に行動する人間であれば、こうした結果を先取りしてあえて当面の高収入を犠牲にしても警察に訴え、〈手ごわい〉という評判を得て盗まれ放題という将来の禍根を断つ、より大きな果実の得られる途を選ぶのではないだろうか。それでこそ真の合理主義者といえるのではないか。こういう疑問が当然生じて来よう。だが、ことはそれほど簡単ではない。実は人間の脳には、原始時代以来われわれを支配してきたある原理が組みこまれており、この「今ここ原理」(戸田正直, 1992:54)が、そうした冷静な合理的判断をわれわれがとることを妨げるのである。結論をひと言でいえば、われわれにとって「先にもらえる小さい報酬よりも、後になるがもっと大きい報酬のほうが有利だということは、簡単には学べない教訓である」ということなのだ(フランク, 前掲:104)。ハーンシュタインやフランクの言う「マッチング法則」はこれを論じている。

「マッチング法則」あるいは「今ここ」原理

これをくわしく見てみよう。心理学者リチャード・ハーンシュタインによれば、「マッチング法則」の主要命題のひとつに、「報酬の魅力度はその遅延に反比例する」というのがある。つまり、「遅延がゼロに近づくにつれ(報酬が払われる日が近づくにつれ), [その報酬の] 魅力度は最大値に達する」のである。あるいは別の言いかたをすればこれを、「遠い未来の報酬は大きく割引かれる」一方で、「すぐ手に入る報酬が実際よりも魅力的に思ってしまう傾向がある」のだと言ってもよいだろう(フランク, 同:96, 94)。たとえば、ひとは27日後に1万円もらえるのと30日後に1万2千円もらえるのとどちらをとるか

いうと、ほとんどのひとは報酬の大きい後者のほうを選ぶ。27日待つのも30日待つのも長く待つ点においてはたいして変わらず、いまの時点では金額の大きい後者を選ぶほうが合理的で望ましく思われるからである。ところが話が変わって、即座に1万円もらえるのと3日後に1万2千円もらえるのとどちらをとるかという、今度はほとんどのひとがいまもらえるほうを選ぶ。こちらが金額も少なく、しかも遅延するといっても前の例とおなじ3日間にすぎない、その意味において損で非合理的な選択であるにもかかわらず。つまり後者の例では、「報酬の即時性が人びとの意識に押し寄せ、[合理的な]判断を庄倒してしまう」のである（同：96）。このことは人間だけでなく動物を対象としたものを含む、多くの実験によっても確かめられている。どうしてそうなるのだろうか。

「マッチング法則」によれば、二者択一的な選択においては、「選択がなされる時点で魅力的なほうを選ばれる」とされる（同：97）。そうである以上、「見てくれは良いがうわべだけ」の報酬に、つつられてしまうという事態がわれわれには生じるのである。どういうことか？先に述べたように「マッチング法則」によれば、報酬の遅延度がゼロに近づくにつれて、報酬の魅力度はかぎりなく増大してゆく。これが「マッチング法則による時間割引」の特徴である。さて、額の違う二つの報酬のあいだでその与えられるタイミングがおなじであるばあい、どちらをとるかの選択は、いつ決定がなされるかに依存しない。いつも、より魅力的に思えるのは金額の高いほうなのである。ところが、与えられるタイミングが違い、高いほうの報酬が後で与えられるばあいは様相が違ってくる。低いほうの報酬の与えられるタイミングが近づくにつれ、その魅力度は急速にたかまって、まだ与えられるタイミングの来ない・その意味でまだそれほど魅力度のたかまっていない、高いほうの報酬の魅力度を追い越してしまうという事態が生じるのである。そして、その状態が一定期間（低いほうの報酬が与えられてしまう瞬間まで）つづく。その間は低いほうの報酬は、後で与えられる高い報酬より、「見てくれは良いがうわべだけ」の状態になっているのである。そして、機会主義的な人間はここで我慢できず、ヨリ魅力的にみえるこの見て

くれだけの報酬に飛びついてしまうというのである。本当は得な選択を放棄することになるにもかかわらず（「選好の逆転」！）。

なぜこういうことが起こるのか。それはかつてわれわれ人間が進化を遂げてきた厳しい生存競争の環境のもとでは、いま現在の報酬が唯一のものであり、しばしばそれを手に入れることが唯一の生き残る途だったからである。そして、そのことが動物としてのわれわれ人間に深く刷りこまれているからである。つまり、「今この瞬間を生き残れない生物に未来はない」のである。あるいは、「競争が激しく不確実性の高い環境では、すぐさま命にかかわるような脅威[たとえば飢餓]から逃れることに注意力のほとんどを集中すること[たとえばいま手に入るものをありったけ食べるなど]が、本当に有利になるばあいがあったに違いない」のだと言ってもよいだろう。「現在の報酬に重きを置く報酬のメカニズムと、未来にもおなじくらい重きを置く報酬のメカニズムのうち、どちらかを選択する」というばあい、「自然選択は前者を好んできた」のである（フランク、同：108）。そして人間だけでなく、「こうした特徴は、たいていの動物の神経システムの固定的配線の一部と考えられる」のである（同：98）。また、こうした現在志向が生み出すさまざまな問題（衝動コントロール問題など）にたいして、「報酬のメカニズムを微調整し、特定の状況で将来の報酬やペナルティにもっと敏感にさせるための荒削りな試み」こそが、人間のさまざまな「（道徳）感情」だというのである（同：109）。

「衝動コントロール問題」あるいは「実行問題」の解決

これを、先の「抑止問題」に即して論じてみよう。先ほどの鞆の例は、つぎのように単純化できる。いま現在の8万円の収益にこだわるのか、それとも、（8万円というコストを払っても）将来の<手ごわい>という、ヨリ実りの多い評判の報酬のほうをとるのか、と。つまり、先にみたような報酬額に差があり、しかも安い報酬のほうが先に与えられ、高い報酬が後から与えられるという、報酬の与えられるタイミングに違いのあるケースとしてである。もちろんここでは、安い報酬（8万円）がその「即時性」によって、「見てくれは良いがう

わべだけ」の報酬と化し、将来のヨリ高い報酬（手ごわいという評判）を圧倒してしまふ、という「選好の逆転」の可能性が生じているのである。あるいはフランクにならって、これをつぎのように表現することもできよう。すなわち、「完璧に自己コントロールできる合理的な人なら、復讐をおこなうことに対する今のコストよりも、未来の評判のほうに価値があるときには、いつも復讐をおこなうだろう。…問題は、復讐にかかるコストが今すぐ課せられるのに対し、手ごわいと評判は未来にならないと得られない点にある。したがって、評判を得るためにはコストをかける価値があるとは思っていても、そのためにかかる現在のコストを避けるよう誘惑されてしまうかもしれない」のである（フランク、同：100）。つまりこの問題は少し変形して、「[復讐という]現在のコストと、[手ごわい評判という]未来の報酬の対立」として一般化することも可能なのである。「衝動コントロールの問題」ないし「実行問題」である。

フランクはさらにつづける。このばあい、「不当な扱いを受けたときに怒る傾向をもっていれば、この衝動コントロールの問題は解決する。…怒りは、未来の報酬が現在の瞬間に移動するのを助けてくれる。評判が意味をもつ状況では、怒っている人は、怒りを感じない賢明な人よりも賢明な行動をする可能性が大きい」、と（同：100～1）。すなわち、「衝動コントロール問題」は、見てくれだけの即座の報酬に飛びつきやすいわれわれ人間を逆の方向に引っ張ってくれる力によって、つまりここでは怒りという「感情」によってこそ解決されるのである。動物的な「今ここ原理」をまえにしてあまりに無力な、合理的ないし功利的な報酬の「査定」によって解決されるのではけっしてない。こうした非合理的な「感情」の保持こそが、真の合理主義にいたる道なのである。というのは、そうした感情はそもそも、「選択の瞬間に起こるから、マッチング法則によれば、…競合する物質的利益よりも割り引かれる程度が少ない」からであり、その場かぎりの物質的利益の誘惑にうち克つことができるからである（同：100）。

以上、「コミットメント問題」さらには「衝動コントロール問題」は基本的には、現在のうわべだけの報酬の魅力に対抗しうる、反対方向へと瞬時にわれ

われを導いてくれる「感情」をもつことによって解決されるのが明らかとなった。しかしそのさい、そうした「感情」をわれわれが保有することを、周囲のひとが認識してくれなければならない。そうでないと、それは「宝の持ち腐れ」に終わってしまう。あるいは、そこに周囲との無用のトラブルが続出してしまふ。けだし、「復讐を求める感情の有効性は、攻撃を抑止する能力に」あり、「抑止に失敗すれば、…もっと悪い事態になってしまう」からである（フランク、同、81）。では、われわれがそうした「感情」をもつことを、どのようにすれば他人に認識してもらえるのだろうか。「コミットメント問題」の解決には、あとひとつ、こうした「シグナリング」の問題が残されているのである。これにたいして、基本的には「様子」と「評判」という二つの経路によって、とフランクは答える。だが、これについてはここでは詳しくは触れないことにする。

「商人国家・日本」の限界

では、こうした「コミットメント問題」とその解決をめぐる理論は、「商人国家・日本」の問題とどうかかわってくるのだろうか。もちろん、ここでは先の「抑止問題」に見られるように、経済合理主義一色に染まった「商人国家・日本」にとって、「コミットメント問題」の解決が困難であるという一点に話は絞られてくる。目先の利益を犠牲にしても、あるいは今かかる重いコスト負担（困難）を引き受けても、あえて将来のより大きな国益をめざすだけの気概ないし情念をわれわれがもちうるか、また、それを対外的にも示しうるかという問題だと言ってもよい。

すなわち、経済合理主義の根幹をなすのは<コスト－ベネフィット>の計算である。しかし、（学問的にはさておき）そこには実はこれまで十分には考慮されてこなかった問題、つまり、われわれ人間を支配する「今ここ原理」の介入による「コミットメント問題」が発生しているのである。¹⁾<コスト－ベネフィッ

1) ミクロ経済学における「時間割引」の問題である。この問題は80年代のはじめに、経済学の難問とされてきた「パイの分割」の問題にたいして、A.ルービンシュタインが発明した「非協力交渉モデル」によって、展開形ゲームをつかった「時間選好率」のちがう二者間の交渉ゲームとして解明されている。ひと言でいえば、早くパイを口にしたいと「せっかちであれば交渉力が弱く、それだけ分割比率は不利となる」という事態を

ト>の合理的計算は、強力にわれわれを支配するこの「今ここ原理」にたいして、つまり、目のまえにあるコスト負担のしんどさを回避したいという安逸への誘惑にたいして、あまりにも無力なばあいが多いのである。たとえ、将来のベネフィットのほうが大きいとわかっていても、われわれは目の前のコスト負担に尻込みしてしまうことがある。目先の利益には結びつかない将来の国益などを前にして、経済合理主義に深く染まった「商人国家・日本」がよく陥る行動パターンである。たとえば、交渉の困難さのまえに、（時間の経過とともに薄れゆく「怒り」のなかで）、だんだん曖昧になり腰砕けに終わった中国の反日デモ被害にたいする謝罪の要求のように（目先の安逸への屈服！）。そしてこの近視眼的な罫を解決するのは、搾取にたいする「怒り」など、将来の利害に導く・他の当事者にもハッキリと認識しうる「感情」をもつことなのだが、こうした「感情」の介入を（自らに狂いを生じさせるものとして）もつとも嫌うのが、まさに経済合理主義なのである。そして、一度こうした安逸への誘惑に負ければ、われわれは国際社会にく与しやすい>という印象をあたえ、また、そうした「評判」に甘んじざるをえないという事態に陥りかねない。外交交渉において、<相手に誤ったサインを送る>と呼ばれる事態である。

今日の日本人は、つい目先の利益に惹かれがちなその経済合理主義がもたらす意志の軟弱さゆえに、「感情」の保持と顕示による「コミットメント問題」の解決に、とりわけそこでの「衝動コントロール問題」の解決に失敗する。現在のコスト負担に耐えられず安逸への誘惑に負けてしまい、「(手ごわい) 評判」という将来の真のベネフィット獲得に失敗するわけである。「商人国家・日本」がもつ、最大のウィーク・ポイントだと言えよう。

むすび

以上、われわれは「平和国家・日本」および「商人国家・日本」が本来かか

、理論化したものである（竹田、前掲：162）。しかしそれは、国際交渉などこうした現実のからんだ分析においては、十分に生かされていないくらいがある（A.Rubinstein, "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model," *Econometrica* 50, 1982, pp.97-109. 参照）。

えるウィーク・ポイントを、それぞれ「タカーハト・ゲーム」の理論と「抑止問題」の説明をつうじて明らかにしてきた。しかしながら、こうした分析にたいしては、平和主義者をはじめとするいくつかの批判が当然予想される。その最大のものは、ここでもちいた「ゲーム理論」そのものの妥当性にたいする批判であろう。

竹田茂夫によれば、「ゲーム理論の基本構造」は、「同等の二者が、互いにことばを使わず、あるいはことばを信用せずに、行動によってのみコミュニケーションを行い、対立と協調のグレイゾーンで脅迫と恐怖の均衡を保つ」ことにあるとする（竹田、2004：48）。ひと言でいってそれは、冷戦時代を支配した「リアル・ポリテイク（現実主義的外交政策）」の基礎となった思考であり、そこには大きな欠陥が隠されているとする。それは「対話」など、「ことば」を使ったコミュニケーションが排除されていることをめぐるものである。これを少し詳しく見ておくことにしよう。

竹田は「囚人のジレンマ」に代表される「非協力ゲーム」こそが、「ゲーム理論」の中核をなすとかんがえ、そこで想定される行動主体（プレイヤー）を、「計算する独房の理性」として、またその行動原理を、「戦略的合理性」として特徴づける。そして、これに対置するかたちで、彼は「会話する複数形の理性」という行動主体と、「コミュニケーション的合理性」という行動原理をかんがえるのである。すなわち、こういうことである。「囚人のジレンマ」に登場する行動主体は、①合理的に推論する、②互いに孤立している、③ことばを使わないか、使ってもことばを信じない、④自分たちで（ゲームのルールなど）状況を変えられないものとして想定されている。「計算する独房の理性」というわけであり、こうした状況設定のもとで、裏切りあいの横行するなか、かれはことばを信じずあくまで自分の行為を「道具的・戦略的」に用いてゲームをプレイするのである。かれはゲーム理論家の意のままに動く、「コミュニケーションの自由」と「ルール改変の自由」を奪われたいわばロボットにすぎない。かれらのあいだで協力関係が築かれ、全体としての「社会的合理性」が達成されるのは、ゲームが終わりなきものとして繰り返されるときだけなのである（「フォー

ク定理」)。しかしながら竹田はこれにたいして、「なぜ、わざわざことばを排除するのか」、「はじめから協力解を両者が提案しあって（→コミュニケーション）、あとで思い直すことのないよう何らかの保証をつける（→コミットメント）」というやり方をどうしてしないのか、という疑問を投げかける。その答えは、ゲーム論的主体とその戦略的合理性が、（口約束として）最初からことばを信用しないよう設定されている点にある。逆に言えば、ことばを使ったコミュニケーションには、ことばの意味と使い方や、相手の質問に应答する用意について、「無条件に相手と同じ土俵に立つという前提」がどうしても必要となり、こうした「共同性（共同主観）」そのものが、そもそも裏切りを恐れる孤立した主体というゲーム論の前提自体と両立しえないのである。そして、竹田はゲーム論的主体と行動原理の対極にあるものとして、「会話する複数形の理性」と「コミュニケーション的合理性」をかんがえる。その純粹化された「対話原理」をとれば、それはつぎのように定式化される。①対話のなかの主張・論拠は説得力の点でのみ比較される、②お互いに対等である、③議論の自由が完全に保証されている、④それまでのすべての論点にもとづいてつぎの主張がなされる、⑤相手の直前の意見に同意した時点で対話は終わる、という原則である。こうした「対話」は、解決策や新しい認識を得るための「共同事業」なのであり、その展開と結論の「予測不可能性」にこそ対話の生産性がある。求められる予測された結果をめざしてカネや権力や暴力など、最終的にはなんらかの「力（強制力）」に頼って行われる「交渉」の対極にあり、それはあくまで自由に展開される論拠にのみ支えられているのである（対話の破綻が暴力である！）。非協力ゲームは、「交渉」の範疇のほうに収まるのであって、ゲーム論的主体とその行動原理に欠けているものこそが、自由なコミュニケーションと自由な展開（ルール改変の自由）に支えられたこの「対話原理」なのである。

つまり、竹田が「ゲーム理論」を批判しているのは、主にそのコミュニケーションのあり方についてである。コミュニケーションとは、ゲーム理論が想定するような「計算する独房の理性が[行動をつうじて]互いにやりとりするシグナル」

ではない。そうではなく、「完全な協力が可能であるという反事実的な前提」にもとづいて、「生活世界という共通の基盤の上になつて、[ことばをつうじて] 共同性を確認したり、新たな局面で共同性を作り上げる」作業なのである（竹田、前掲：115）。そして、現実の紛争や抗争のなかにもこうした要素は多かれ少なかれ存在するのであって、ゲーム理論のように、それを完全に排除したかたちでは現実は進行しないというのである。だがしかし、竹田も認めるように、国際紛争などでおこなわれる「交渉」をとってみれば、それを根底で支えるのはやはり何らかの強制力であり、それさえ特定されれば交渉当事者や関係も限定され、その次元での「社会関係の切り取り」が可能となる。そして、そのゲーム化、つまりそれらの紛争をゲーム論の枠組みでかんがえることも可能となるのである。であるとするならば、一方で交渉のなかの「対話原理」の要因を視野に収めつつも、われわれのように基本的には、「タカ-ハト・ゲーム」と「抑止問題」の枠組みで国際紛争をかんがえることこそが有効なのではないか。竹田も言うように「対話」の破綻が「暴力」である以上、また、国際的な約束や協定には裏切りが付きものであるとして、調停する決定的な機関を欠き、紛争の決着を最終的に当事者のなんらかの強制力に頼らざるをえないのが現実である以上、つまるところは、「非協力ゲーム」の範疇によって問題を取り扱うのが妥当なのではないだろうか。

現在、われわれの社会はようやく長いデフレのトンネルを抜け出して、未来の社会を展望しうる地点に立とうとしている。財政赤字の解消や少子高齢化のなかでの社会保障の再構築や雇用の新たなあり方など、対内的に解決すべき問題も山積している。とはいえ、やはり最大の課題は、国連改革へのコミットや日中・日露・日韓関係の処理など対外的な問題にあると言えよう。「平和国家」と「商人国家」という戦後日本の国家経営の主軸をなして来た柱が、長年にわたる外交や紛争への思考停止によって腐蝕し、その耐用年数を越えようとしているからである。われわれはまさに、新たな国家経営の主軸を再構築すべき秋にあると言わねばなるまい。

文献

J.メイナード＝スミス，寺元英・梯正之訳『進化とゲーム理論－闘争の論理』
産業図書，1985年

リチャード・ドーキンス，日高敏隆他訳『利己的な遺伝子』紀伊国屋書店，1991年

R.H.フランク，山岸俊夫訳『オデッセウスの鎖－適応プログラムとしての感情』
サイエンス社，1995年

戸田正直『感情－人を動かしている適応プログラム』東大出版，1992年

竹田茂夫『ゲーム理論を読みとく－戦略的理性の批判』ちくま新書，2004年