

# 特集 「社会規範と世論の形成」 に寄せて

## 序

佐々木 弾

人類は社会的な生き物であると言われるが、これはどういう意味だろうか。「社会的」とは文字通りに解釈すれば「社会」を形成するという意味に他ならない。「社会」とは何か、それは突き詰めれば、一定のルールなり規範なりに関する合意を形成し、皆がそれに沿って行動するような集団、ということになろう。即ち、そのような規範とその形成こそが、「社会」なるものを単なる無秩序な集団と区別する要点に他ならない、と言えよう。

このような規範とそれに係る合意形成の過程について論ずることこそが社会科学であるとも言えるわけであるが、これについては旧来、経済学・法学・政治学・社会学をはじめとする社会科学の各分野に於いて独自の研究的知見が蓄積されてきた。例えば経済理論の根幹を成す「均衡」という概念が、まさしくこの合意形成ということと密接不離であることは、論を待たない。市場における価格均衡であれば、それは需要者(買手)と供給者(売手)との間で合意された価格ということに他ならない。ゲーム理論的なナッシュ均衡やベイジアン均衡などの場合も同様で、必ずしも利害を共有するとは限らない複数の経済主体(ゲームのプレイヤー)たちであっても、相互に期待を共有すること(合理的期待)により一定の均衡行動を採ることができる。より広くは、社会科学全般に於いて極めて重要な所謂「社会契約」の思想も亦、統治者と被統治者との間の合意形成を軸に語られる。社会の統治は、統治者の統治意志だけではなく、被統治者の被統治意志が伴って初めて可能になる、という一般的知見がそれである。このことは例えば、法の規範(裁判規範、および行為規範)としてのトップダウン的役割と、所謂「慣習法」なり司法判断としてしばしば登場するところの「公序良俗」「社会通念」なりが社会の慣例を追認するというボトムアップ的役割との両面性、等にも具現されていよう。また社会学や文化人類学で集団を定義する際、しばしばその集団内の合意事項の性格が基準として用いられる(例えば Gesellschaft, Gemeinschaft 等)ことから、社会集団の成立にその構成員間の合意が重要な要件となっていることが窺い知れよう。

斯く見れば、規範や合意の形成を論ずることこそが社会科学である、とも極言できなくはないだろう。而るにそれを直接の題材とした研究なり社会思想なりは、社会科学の各分野における不断の蓄積とは裏腹に、分野横断的な発展を遂げているとは必ずしも言い難い状況にある。この特集ではそのような横断的研究を本格的に立ち上げるというような大それた試みに直接手を出す蛮勇は控え、先ず以て各分野に於ける既存の研究の小さな延長としての先端的ないし萌芽的業績を、この規範なり合意形成なりといった視点から捉え直すところから初めてみることにしたい。これだけであれば、当初から大部隊や大予算、独創的異才などを持ち合わせずとも、だれでも直ぐに始められそうな作業である。それでも実際に始めて見れば、今までに一度も通ったことの無い道であり、新発見満載でもある。

このような社会的合意の類型として本特集では、「社会規範」と「世論」の2つを取り上げたい。以下それぞれの概観につき、本章I、II節で極めて不完全ながら敷衍を試みる。また、これらについての社会科学各分野に於ける取組を垣間見るのが本特集の課題であり目的でもあることから、第2章で法学、第3・4章で経済学、第5章で政治学の視点からの研究を取り上げる。第6章は本研究所で過年度に行われた全所的プロジェクト「ガバナンスを捉え直す」より本特集に関連のある小部分の紹介的な抄約である。巻末の書評も亦、とりわけ第3章と密接に関連する内容であり、本特集の有機的構成要素の一つと位置付けられる。

## I. 社会規範

社会規範とは、当該社会を構成する個々の人（法人を含む）や団体にとっては概ね所与と考えられるような教義を指すと言ってよからう。而るにこのことは必ずしも、そのような個々人が「意に反して」その規範の遵守を強制されていることを意味しない、という点は特段の注意に値しよう。経済学、特にミクロ経済理論・ゲーム理論の分野では永らく指摘されてきたように、世に社会規範とされているものの非常に多くは、不完全情報(imperfect information)下に於ける人々の期待の形成に影響を与える教義であると見ることができる。経済理論に言う不完全情報とは、相互の行動に関する情報のことを指す。即ち、この情報が不完全な場合、各人は他者の行動を具に観察してから自己の行動を選択するという機会を持たないため、その代りとして他者の行動に関する期待を形成しそれに基づき自己の行動を選択せざるを得ない。このような期待が、結果的に選択される行動とその結果であるところの社会的・経済的なoutcomeとに非常に決定的な影響を及ぼす。

以下ではこのような期待とそれを左右するところの規範の役割について、やや不自然か

も知れないが大きく 2 つの状況に分けて考察を試みたい。

## I.1 均衡選択 (equilibrium selection)

ゲーム理論に言う均衡とは、典型的には Nash 均衡をはじめとする戦略的均衡を指す(文献, [1][2] 参照)。これらゲーム理論的な均衡概念の定義を一口に言えば、他者の行動(戦略)を与件と見たときに各人が自己利益最適化行動を採っていること、そのような行動(戦略)の組合せ、のことである。この意味での均衡のことを、やや説明的に mutual best responses と表現することもある。このような均衡は、各人がそこから逸脱するインセンティブを持たない、という意味で self enforcing であると言われる。

ゲーム理論では、一定の(比較的緩い)条件の下では、このような均衡が最低 1 個存在することが数学的に証明されている。他方、かなり強い限定的な条件を課さない限り、均衡が一意に定まる保証は無い、というのがゲーム理論における最大の問題点でもある。実際、現実の社会や経済を模したゲーム・モデルの非常に多くに於いて、複数均衡の存在が確認されている。このように複数の均衡が存在する場合、それらのうちのどれが選択されるかについては、当然ながら均衡概念だけでは説明がつかない。

しかしながら、これら複数の均衡のうちのどれか一つが選択されるためには、どの均衡を選択するかについて全員の合意が無くてはならない。このことをミクロ経済理論では「合理的期待」(rational expectations) と呼ぶことがある。平たく言えば、人々の相互の行動に関する期待が「当たっている」ということである。もしこのような相互期待が的中せず、一部の人々が均衡甲を目指してそれに整合的な行動(戦略)を選択する傍ら、残りの者たちは均衡乙の実現を期待しそのように行動する、というのでは、全体として何れの均衡にも到達できない。何故ならば、均衡とはそれ自体の中で各人が相互最適に行動することを言うのであり、前述のように人々が相異なる均衡を期待するような行動に走れば、結果としてそれらの行動が他者の行動を与件として自己利益最適化を実現できている保証が無いからである。

このように人々の期待を一つの均衡へと集中し、その均衡の実現を促すことを、ゲーム理論では coordination という。この coordination に役割を発揮すると思われる社会規範というのは、我々の通常の生活実感以上に多い。

直観的に言うと、coordination を司る規範が必要とされるのは、複数均衡間の選択が自明でない場合であろう。もし特定の一つの均衡があらゆる意味で他の均衡よりも「望ましい」と言えるような状況であれば、特にこれと言った規範など存在せずとも人々は自然発生的にその均衡へと引き寄せられるだろうからである。言い換えれば、或る一つの均衡を

「望ましい」と人々に信じさせるような教義こそが規範に他ならない、とも見て取れよう。

逆にもし、どの均衡もその「望ましさ」に於いて大差無いような状況であれば、謂わばどれを選択してもいいようなものだから、coordination も規範も不要不急ではないか、と短絡的に考えられそうなものだが、これには非常に重要な条件が必要である。と言うのは、先述のように、coordination に失敗した場合に実現する outcome は、複数均衡のうちの任意の1つではなく、それら複数均衡の何れでもない不均衡状態だからである。この不均衡状態が、諸均衡の何れよりも格段に「望ましくない」ものである、という状況ももちろん存在する。そのような状況下で所要される規範とは、一見すれば特定一均衡を「特段の説得的理由無く」他均衡よりも強く推奨しているかに見えるも、実はこのような不均衡状態を回避する為にこそ真価を発揮する、ということになる。逆に言えば、coordination が真に不要不急と言えるのは、よしんば不均衡状態に陥ったとしてもその不効用が大したことのない場合だけである。

このように、均衡同士の間で優劣はつけ難いが、coordination に失敗した場合の不均衡状態は悲惨、という状況は現実世界には案外多い。単純な例で言えば、道路を右側通行するか、左側通行するか、などがあろう。全員が同一のルールを遵守すれば混乱無く交通できる、という意味に於いて、「右側通行均衡」と「左側通行均衡」との間に特段の優劣は無い。而るにもし一部の者たちが右側通行を信じ残りの者たちは左側通行に固執するなら、結果的に生ずる不均衡状態は「正面衝突」という惨事を招く。信号の赤が止まれ、緑が進め、などもそうで、共通の期待が存在しなかったら信号の意味は無くなってしまう。この他にも工業品の規格統一やソフトウェアの互換性など、人々・業者間の期待を一つに揃えることにより均衡達成という相互利益が叶う場面というのは決して稀ではない。

ユーザ間の coordination が最も重要となるような典型例は、言語であろう。言語には自己の思考を具体化したり備忘のために書き留めたりといった機能も無いわけではないが、やはり何と言っても言語の主たる機能は意思疎通、即ち coordination にある。このことは以下のような二重の意味に於いて言える。

先ず意思疎通そのものがゲーム理論に所謂 coordination game である。即ち、共通言語を用いる者同士では意思疎通が成立し（典型的には正の）効用が発生するが、言語を異にする者同士だと意思疎通しない。このため、その言語が本来機能的に優れているかどうかとは別に、使用者数の多い言語が好んで用いられる傾向が存在する。例えばコンピュータ言語などが互換性重視で設計される傾向があるのはこの応用であり、場合によってはその言語自体の機能を若干犠牲にしても、互換性を担保することによる多数の者たちとの coordination の効用を優先する理がある。逆に、意思疎通可能な人数よりも、むしろ特定の狭い集団内における意思疎通の精確さが強く要請されるような環境下では、日

常言語に残存しがちな曖昧性を極力排除すべく、精緻に定義された専門用語を多用することも見られる。法律や航空管制などはその典型例で、不特定多数の一般人たちから見た解り易さ即ち意思疎通の容易性を犠牲にする半面、関係者・専門家たちの間での誤解（即ち coordination の失敗）を徹底的に防止する趣旨と言える。

加えて、（主として言語的）意思疎通が、並行して行われている他の coordination game に於ける coordination に資する、という場面も少なくない。ゲーム理論の教科書などにしょっちゅう出て来る例で言えば、待合せなどがその典型にあたる。お互い、相手に会えなければ待合せの意味は無い。そこで、予めどこでいつ会うか決めておく。そうすることにより相互の期待、つまり相手がどこにいつ現れるか、が統一され、そこから外れるインセンティブが無くなり、待合せが均衡として成立する。

このような coordination に関し興味深いのは、多くの場合それ自体強制力を伴わずとも、人々が統一された期待の下に自発的に coordination に参加するインセンティブを有する、という点であろう。再び日常的な例で言えば、ファッションや流行といったものがこの典型例である。直観的にこれらは、「他の多くの人々がそうしているから自分も同じようにしよう」という形の coordination と考えられる。しかし一点、この直観だけでは自明でないところは、それではそのような流行はどうやって「始まる」のか、である。結果的に大流行したファッションであっても、それを最初に始めた少数の者たちは、それが未だ流行っていない段階でそれを始めていたに違いないから、この者たちの行動原理は「皆が（既に）そうしているから」というだけでは説明がつかない。こここそが、ゲーム理論の出番でもある。即ち、「期待」とその形成が、決定的に重要な役割を担う。或る行動が流行りそうだと、という期待を共有しそれに従って行動する人々が多ければ多いほど、結果的にその行動が流行り易くなるわけである。

このように人々の期待がその実現に貢献し、結果的にその期待が自己実現する、という連鎖のことをゲーム理論では self-fulfilling expectations と言う。典型的には、情報発信力の強くないいわゆるカリスマ的リーダーが、皆の追従を想定して或る均衡へと誘導するタイプの coordination と、逆に情報収集力に秀でた者がその予測力を駆使して近い将来実現しそうな均衡行動を先取りするタイプとがある。経済的取引になぞらえて言うなら、株価操作型のいわゆる仕手筋は前者、仕手筋ではないが業績優秀なファンドマネジャーは後者となろう。どちらの場合も、市場に参加している投資家たちは、皆が買いそうな、つまり値上がりしそうな銘柄を先を争って買おうとするし、皆に売られそうな、値崩れしそうな銘柄は我先に売ろうと試みる。こうした行動は、強制されて不承不承実行するものではなく、むしろ強制されないからこそ自発的に行われるものである。そこでどの銘柄が買われるか、を予測していち早くそれを買うファンドマネジャーも、予測ではなく実際に自ら

それを露骨に買い漁って他の投資家たちの追随を誘発しようとする仕手筋も、他の多数の投資家たちの coordination 参加を利用して利益を目論むという点は共通である。異なるのは、どの均衡を選択するか、つまりどの銘柄を売買するか、の coordination に関わるシグナルを誰が発信するかであり、仕手筋は自らその発信者になるが、仕手でないファンドマネジャーはその受信者として coordination に参加する。

交通法規や言語ならまだ解るが、ファッションや株価のどこが「社会規範」なのか、と疑問に思われるかもしれない。しかし例えば現今の社会通念に照らし広く受容されている服装なり、風采なりといったものは、100年前、1000年前のそれらとはかなり明確に異なる。無論それらの歴史的変遷の中には、例えば清代中国の辮髪や江戸日本の武士の帯刀などのように、公権力を以て明示的に強制されたものもあったことは否定できないが、他の多くは自発的な流行り廃りの積み重ねによるものであったと考えられる。個々の流行の発端は、映画スターや服飾メーカー、時には「クールビズ」のように官公庁が音頭を取って積極的に流行らせたものもあれば、出所不明で何となく流行り始めたものもあったにせよ、自発的流行が定着するにつれそれが規範化していく、という傾向に変わりはない。例えば前世紀のビジネスマナーでは（特に男子の場合）「ネクタイ必須」がほぼ定番であったのに対し、「クールビズ」以降の世代でこれに固執する者たちはかなり少数派だろう。一方、株価の場合はより即時的に、経営者の業績として「評価」に直結し易い。言ってみれば、市場の投資家たちが経営者に点数を付けてしまうのと同じである。点数の悪い企業の資産価値は下がり、酷い場合は潰（さ）れてしまう。このように多数の者たちによる coordination とその結果選択される自発的均衡が、実質的強制力を振るう「規範」などに化ける、というのは、諸々の社会に広く見られる普遍的な営みの一つと言ってよい。

このように均衡選択としての社会的合意は、それを規範と称するか否かはともかく、coordination という目的に資するところ大ではある。而るにそれが必ずしも、あらゆる意味で「社会的に望ましい」均衡を招致すると限らないことは、ここで改めて論ずるまでもなからう。但し特筆すべきは、このことが以下のような多様な意味合いを兼ねている、という点である。ここでは三様ほど挙げておくことにしたい。

先ず第一に、均衡の「望ましさ」の定義が多種存在し、それらが両立しない、という場合があり得る。典型的な例としては、payoff (Pareto) dominance と risk dominance との相克などがある。前者は言うまでもなく利得の絶対水準の高さ、他方後者は簡単に言うと coordination に失敗した場合の安全性、ということになる。例えば下記の  $2 \times 2$  ゲームでは、相互に「学徒」を選択する純粋戦略均衡、相互に「博徒」を選択する純粋戦略均衡、更に各自が確率 1% で「学徒」、確率 99% で「博徒」を選択する混合戦略均衡、の計 3 個の Nash 均衡が存在する。このうち payoff dominantなのは言うまでもなく両者「博徒」

の純粹戦略均衡であり、この意味でこれが「望ましい」均衡と言える。しかしこの均衡を期待し忠実に「博徒」を選択する者にとっては、万一相手が誤って「学徒」に転じたら大損害を被るという危惧が常につきまとう。他方もし初めから相互に「学徒」を選択する均衡を採っておけば、よしんば相手が間違えて「博徒」を採ってしまったとしても自己の損失は最小限に抑えられる。

	学徒	博徒
学徒	10,10	9,-89
博徒	-89,9	11,11

ということは即ち、相互（の経済合理性）に全幅の信頼を寄せられる状況下では利得の優れた「博徒」均衡の望ましさが発揮される。多方、参加者が互い（の性格や正確さ）をよく知らない等、経済合理性への信頼度が必ずしも万全とは言い難い環境に於いては、利得面で若干妥協してでも相手の間違った行動に対する謂わば「保険」として risk dominant な「学徒」均衡が安全策として推奨される場合があり得る。

更に現実味のありそうな筋書は、上記2様のうち何れの環境に身を置いているのか参加者たち自身にもわからない、というものであろう。このような状況下でシステムが中長期的にどの均衡に収束していくかを予測するのがいわゆる進化経済学の考え方である。この予測の為には先ず、大集団内で random matching により同様の  $2 \times 2$  ゲームが多数回、相手を替えつつ繰返されるという環境を想起する必要がある。各参加者は集団内の環境を必ずしも時々刻々、十全に把握してはおらず、そこにはとりあえず「学徒」を選択する者たちと、「博徒」を試みる者たちとがランダムに共存している。両者の割合が極端に偏っていない限り、我々の例題で言えば「博徒」の割合が99%に達しない限り、各自にとって「学徒」を選択した場合の期待利得が「博徒」の場合のそれを上回り、集団的に見れば「学徒」を選ぶ者たちが「博徒」を選ぶ者たちよりも平均的には成功し易くなる。ここで学習効果が働けば、より多くの人々が「学徒」を選ぶようになり、最終的には「学徒」の純粹戦略均衡へとシステム全体が収束していく。

関連して第二に、均衡同士の望ましさの優劣が人々の間で異なる、という場合があり得る。或る人々にとって有利だが他の人々にとって相対的に不利な均衡が選択されてしまう、という状況は、例えば政治的発言力に差のある集団間で日常的に発生する利害相克の類型と言えよう。一国内あるいは多国間で共通言語や標準時をどう決めるか、公教育としての学校で何を教えるか、等々、この類型に属する事例は極めて多い。これは、均衡の望ましさについて客観的合意が得られないという意味では、前項に掲げた定義の多義性の問題と相通ずる。但し本項では特に、一部の者たちの選好が優先され、他の者たちのそれが犠牲

にされる、という謂わば集団間の力関係なり、上下関係なりが顕現する。政治的・社会的に見ればこれは、社会の階層化と捉えることもできるかも知れない。このような均衡選択に於ける謂わば「えこひいき」が社会の中の様々な「差別」に直結することもまた、驚くにはあたるまい。

第三に、前2項と似て非なる類型として、均衡の選び方そのものが差別的である、という可能性もあり得る。例えば山道で一般的な「登り優先」等のルールは、登っているのが誰で降りているのが誰であるかを問わず、その場で偶然降っている者が登っている者に道を譲るという意味で、差別的ではない。ところが、我国の旧民法下の生得国籍要件だった「誕生時に父親が国民」のようなルールだと、明らかに差別的となる。これを山道に擬えるなら、登りか降りか（だけ）でなく当事者たちの「顔」によって均衡選択を変える、ということに他ならないからである。均衡の望ましさについて当事者間で合意が無いという意味では前2項と同様だが、社会全体が同一の均衡を選択しない、経済学にいわゆる一物一価が実現しない、という点が異なる。

一物一価が成立しないこのような状況の代表例は、いわゆる双方独占、ないし bargaining と総称される取引環境である。取引により実現する純余剰が正（そうでなければ取引は自発的には行われぬはず）である限り、その分配如何により無数の Nash 均衡が存在し得る。これらのうちどの均衡が選択されるかは、当事者間の交渉力（bargaining power）関係に依る。その選択された均衡に於ける余剰の分配比率を parameter として表すのが、Nash bargaining の理論であり、従って Nash bargaining solution は無数に存在する Nash equilibria の中の特定の1均衡ということになる。このように均衡の条件を限定し、均衡集合を狭めていく理論的作業のことを、ゲーム理論では特に equilibrium refinement と呼ぶ。

交渉力とは一般に、各当事者に固有の謂わば「属人的」なものであるから、その力関係は相手が誰であるかによって変わり得る。再び山道の喩で言えば、相手がヘルメットや杖で「武装」していたら喧嘩すると恐いので道を譲るが、ヘルメットも杖も携えていない「丸腰」の登山者相手の場合は突進する、というような力づくの弱肉強食の世界が現出する。登りか降りかは最早どうでもよく、相手が喧嘩に強いかが専らの関心事となる。経済的な取引でこれに類するものと言えば、所謂「価格差別」がその筆頭であろう。まさしく「相手が誰であるかによって価格などの取引条件に差別をつける行為」を指す用語であり、規制当局による厳しい監視の対象とされることは周知の通りである。

尤も現実的には、例えば学生割引などのように、紛れもない価格差別であっても「応能負担」といった合理的（単に経済合理的というだけでなく、司法的に認められるという意味で）説明のつくものは、規制や排除命令を免れる場合も少なくない。他方、そのような

説明のつけにくい差別の例としては、日本資本主義の初期段階に広く見られた男工と女工の賃金格差などが挙げられる。これは当時の社会で一般的とされた、労働経済学・経済史学に所謂「男性稼ぎ主モデル」を背景としたもので、男工には一家を養えるだけの賃金を払わないと求人できないが、女工は本人1人分の食い扶持を払えば集められた、という労働供給の価格弾力性の差を背景としていた。このように価格差別をはじめとする経済的差別の諸々は、その背景に存在する社会的偏見や固定観念と表裏一体であることが少なくない。

このように経済的・社会的差別を、差別それ自体への非経済的選好によらず、経済合理性を仮定したまま説明しようとする理論モデルの代表的かつ古典的なものは、いわゆる統計的差別の理論である。一般化して言えば、差別者の側は被差別者に一定の行動が見られることを差別の理由とし、他方で被差別者の側は差別の存在がそのような行動を余儀なくしていると主張する、というものである。上述の例で言えば、会社側に言わせれば女工さんたちは平均すれば男工に比肩する教育と技能とを具えていなかったから男工並の給料でお迎えするわけには行かなかった、となるし、女工にしてみれば雇用機会がどのみち限定されていた以上、男子と同等の教育を受けても見返りが十分でないからそもそも良い教育を受けるインセンティブが初めから無かった、ということになろう。歴史的に所与の状況下では、どちらの主張にも一理あるし、両者とも経済合理的に最適行動を採っていたと言えるだろう。

この統計的差別は、差別を経済合理的な複数均衡として説明した点に於いて端麗ではあるが、一つ困った問題を抱える。それは「卵が先か鶏が先か」ではないが、差別の元凶が差別者側の不当な行動にあるのか、はたまた被差別者側の懈怠にあるのか、科学的には判別不可能という問題である。この判別は、少なくとも現在までに確立されているゲーム理論を以てしては不可能である。と言うのは、ゲーム理論にいわゆる均衡とは、それが既に達成され、或いは少なくともそれが合理的期待された後に、どの参加者も単独でそこから逸脱するインセンティブを有しない、ということだけを以て定義され、その均衡がどのような経緯で到達されたかについては不問だからである。ということは、もしこの統計的差別を以て直接、現実社会に生ずる差別を説明しようとする、ちょうど生徒のいじめ自殺が発覚した学校の無責任な責任者たちが異口同音に口走る「いじめられる側にも責任が無いわけではない」というヒトゴト発言のように、差別や差別者側を擁護する口実として悪用されかねない。

この理論的弱点の解決方法としては、差別者 vs 被差別者ゲームではなく、差別者同士のゲームとして理論構成する、という方向が考えられそうである。アメリカ南部で黒人の農業経営者が「Land doesn't discriminate. People do.」と嘆いた、と言われるが、この場合の農家は土地と資本という2種類の生産要素をそれぞれ別々の地主と金融業者から同

時に借入れる必要があった。地主いわく「我々としては本来あなたのような優れた経営者に農地を貸出すことは大歓迎のはずだ。しかしながら我々は金融業者たちが如何に保守的かよく知っている。彼らは何故か、黒人に冷たい。きっとあなたは、あなたの経営者としての能力不相応に、お金を借りるのに苦勞なさるだろう。もしお金が思うように借りられなければ、農場の経営も不調に終り、結果的に土地が遊んでしまうかも知れない。我々の関心事は誰に土地を貸すかではなく、その土地が有効に利用されることだ。だから個人的にあなたには何らの悪感情も抱いていないが、あなたに土地をお貸しすることに躊躇せざるを得ない」。つまり自分は差別主義者ではないが、金融業者が差別的であることを正しく予測して経済合理的に行動せざるを得ない、と言うわけである。逆に金融業者のほうは、「あなたは企業家として大変有望だ。有望な経営者にこそ我々のお貸しする資金を使ってほしいところなのだが、大変残念ながらあなたは農地を借りるのに大変難儀されることだろう。我々はここ南部の地主たちの保守性には、いつもながらうんざりしている。あなたのお仕事が土地の必要な農業ではなく、我々のお貸しするお金だけで始められる商売だったら、二つ返事で大歓迎なんだが」と、先程の地主とちょうど対称的なことを考える。つまりお互い、相手が差別的であることを与件とし、それを前提にすると自らが差別的でなくても、純粋に経済合理的な理由でその差別に同調するかのように行動せざるを得ない、と言っているわけである。ここで注目すべきは、現象面だけを見れば、互いが相手を差別的と見ることに矛盾は生じない、つまりそれが合理的期待となっていて、そのような差別が均衡になっている、という点である。この論理では、差別を被る側（この例で言えば黒人の農業経営者）には差別均衡の成立に寄与すべき行動選択の余地は無い、つまり被差別者はゲーム理論に所謂プレーヤーではないため、差別均衡の成立が被差別者に帰責されてしまう危惧は最早必要ない、というところが玄妙である。

同型の論理はまた、人種や階級などの歴史的かつ大規模な差別構造に限らず、例えば学校や仲間内などで「いじめ」が均衡として成立してしまうメカニズムの解明にも役立つ。或る特定の者を周囲が何故か敵視し、敵対的な行動を採りはじめる。それが何故であるかは、均衡の成立如何には影響しない。その者に対し個人的には何ら敵意を抱かず、集団内で皆の行動を静観していた者から見れば、もしそのような敵対行動に同調すれば多数の「友軍」を得て楽に過ごせるが、同調しなければ多数を敵に回してしまう、という選択が否応無く発生する。そうなれば、個人的な好悪の感情や義侠心などが支配的に強い場合を除けば、経済合理的な行動は「いじめ」への同調、となってしまう。このような形で「いじめ」が安定均衡として存立してしまう元凶は、いじめられる側には一切の咎は無く、いじめに加担する各人が（主観的に）他の多くの者たちがそれに加担する、と期待することにある。言い換えれば、いじめられる側に特段の問題が無ければいじめられることは無い、のでは

なく、絶対にいじめを受ける心配の無いような特段有利な条件、例えば皆に特別に敬愛されているとか、政治的・経済的に突出して有力だとか、が無い限り凡そ誰でもいじめを受ける可能性はある、ということはこの論理は証しているとも解釈できよう。

ところで先述の例題、もし土地を要さず借入金だけで始められる商売だったとしたら、差別均衡は首尾よく排除されるのであろうか。言い換えると、所謂 credit discrimination なる現象は、金貸しだけでなく地主など他の補完的生産要素借入の必要性が同時並行して初めて顕在化するものなのだろうか。これについては第4章で一考を加えたい。

## I.2 不均衡選択 (disequilibrium selection)

もちろん「不均衡選択」なる用語が一般的に公認されているわけではない。ここでは既述のような狭義の均衡選択に該当しないものを、対句的にこう括ってみることにしたい。これには以下のような類型が含まれる。

### I.2.a それ自体均衡でない行動への誘導

運好く(?) 均衡が一意に定まるような環境下では、合理的期待の形成はさほど難しくない場合が多い。各人がその唯一の均衡の実現を期待することに客観的必然性があるからである。それでも、例外的にその均衡が全員または大多数の者たちにとって望ましくないものであるような状況に於いては、人々が敢えてその均衡を拒否し、より集合的に最適な outcome を(それ自体、均衡でないにも拘らず)期待する、という行動は、実験経済学では比較的良好に知られているものである。もちろん同様の期待は、均衡が複数存在する環境でも形成され得る。即ち、それらの均衡よりも何らかの意味で望ましい不均衡状態を期待して人々が行動する、という場合である。

ゲーム理論に言う均衡でない行動とは即ち、各人が他者の行動を所与として自己利益最大化しないことに他ならない。そのような不均衡行動が社会規範によって支えられていると思しき例は、実世界に多い。その典型的な類型は、いわゆる利他的行動と称されるもので、次章にその詳説を掲げる。遠隔の被災地や飢餓地域などへの義捐や、一面識も無い他人に金品を恵んだり座席を譲ったりする行動は、何らの見返りを期待したものとも考えにくい。特に匿名の寄付などの場合、広告宣伝や売名行為として役立つわけでもなければ、自己顕示欲の充足にもならない。むしろ、直接的な見返りへの期待ではなく、より一般化された抽象概念としての互惠なり、相互扶助なりといったものへの信奉と見るべきであろう。もし自身が被災等により貧窮した場合には、自分と同じように互助を信ずる者たちが世に多

数存在し、助けを請うことができるだろう、という期待に基づき、自ら率先して互助に乗り出す、という解釈であれば、日常的な生活実感からさほど乖離してはいないだろう。

ここでの疑問は、自己の行動がなぜ、何を根拠に、一面識も無い他人や、環境も文化も異にした遠隔地の住人たちによって模倣されお返しされると期待できるのか、であろう。応用ゲーム理論では旧来、conjectural variation なる概念が提唱されてきた。先述の Nash 均衡では、各人が他者の行動を与件と考えて行動する、と想定した。これを strategic independence と言う。これに対し conjectural variation とは、他者が自己の行動を模倣しお返しする度合を parametrise する考え方で、strategic independence はこの conjectural variations parameter が 0 である特殊ケースと見ることもできる。しかしこのようなパラメタを定義しただけでは、疑問に答えたことにはならない。このパラメタの解釈は自明でないからである。

考えられるストーリーの一つとしては、行動の選択がゲームそのもの、つまりその定義上の利得構造だけでなく、何らかの外生的状態 (state) に影響される、というものがある。実験経済学でしばしば扱われる所謂「囚人のジレンマ」(Prisoners dilemma) では、単発あるいは有限回反復の場合には理論上、Nash 均衡であるところの非協調解しか選択されないはずであるが、多くの被験者たちは有意に正の割合で協調行動を選択する。ここでの想定としては、実験の行われる環境、例えば実験管理者の表情や言葉遣い、実験室の雰囲気などといった、被験者から見れば外生的に与えられた状態が、被験者全員に遍く影響を与えているとする。但しその影響が具体的にどのようなものであるかは、被験者自身にとって自覚的に知り得るものではない。そこで各被験者は、次のように考える。

	他己中	自己中
他己中	9,9	0,10
自己中	10,0	1,10

先ず自身の対戦相手が「他己中」「自己中」を選択する確率をそれぞれ  $t$ ,  $1-t$  とし、この  $t$  が状態変数である。上述の通り  $t$  を直接観察することはできないが、代りに  $t$  の分布に関する prior belief を有している。この prior belief を update すべき情報は唯一、自身の行動選択である。もし自身が「他己中」を選択すれば、その情報をサンプルサイズ 1 で読み込み、 $t$  に関する posterior belief を形成する。自身が「自己中」を選択した場合も同様である。

上記の利得例で、 $t$  の事前分布が  $(0,1)$  の一様分布とすれば、もしこの被験者が「他己中」を選択すると、 $t$  の updated distribution は  $\text{density}=2t$  の三角形分布、その平均 (期待値) は  $2/3$ 、期待利得は  $9 \times 2/3 + 0 \times 1/3 = 6$ 。他方もし「自己中」を選択すれば  $t$  の updated distribution は  $\text{density}=2(1-t)$  の三角形分布となり、平均  $1/3$ 、期待利得は

$10 \times 1/3 + 1 \times 2/3 = 4$ . よって「他己中」を選択する道理である.

言うまでもなくここで明らかなように、実験でも現実社会でも、このような利他的行動は、自己利得の比較的軽微な犠牲により相対的に大きな利他効果が期待できる場合に多く見られる。義捐の例で言えば、相対的に裕福な寄附者が、自らが当面使わなくても済む金品を、それを緊急に必要としている困窮者に分け与える、というのが一般的であり、これは言い換えれば、その金品を手放すことによる自己効用の減分よりも、それを受取る相手の効用の増分のほうが大きいと期待して起こす行動ということになる。また、囚人のジレンマの例題では、「他己中」は「自己中」と較べると、自己利得を1単位損じる代償に相手の利得を9単位も増加させることができる。この謂わば「費用対効果」がどのくらい大きくなければならないかは、ゲームの具体的構造や状態変数の事前分布に依存するが、所与のゲームと事前分布の下では、費用対効果が大きいほど利他的行動が選択され易いことは、直観的にも明らかであろう。

利他的行動に関する主に法学的視座からの詳細な分析については、後掲の第2章に譲りたい。

## I.2.b 均衡概念の選択

ゲーム理論の主流が Nash 均衡とその様々な特殊類型を論ずるものであることは既に述べた。しかし Nash の想定する行動とは、strategic independence の仮定が示すように、人々が相互にコミュニケーションを全く取らない、という意味で極めて特異なものである。少なくとも現実社会に於いて、「社会的動物」と目される人間たちが実際に採りがちな行動が、この Nash 均衡で写実的に描かれているかと言えば、疑義の余地が無いとは言えない。

Strategic independence の仮定を若干緩める試みとして旧くから提唱されているものの一つに、correlated equilibrium という概念がある。これは直観的に言うと、ゲームの参加者たちが観察できる信号機のようなものを想定する考え方である。交差点を管理する信号機は、一方向が青の時はもう一方向は赤、というように相関している。これが correlated equilibrium なる名称の由来である。

	一時停止	一気通貫
一時停止	0,0	-1,2
一気通貫	2,-1	-100,-100

同時に別々の方向から交差点へ到着する2台の運転者たちを想定しよう。Nash 均衡は、どちらか一方が一時停止し、他方は高速通過するというもの（非対称2均衡）、および各

人が対称な確率で停止・通過を選択する混合戦略均衡、の計3個存在するが、何れが望ましいか自明ではない。そこで自動信号が設置され、各方向、毎分30秒間は赤、残りの30秒間は青が点灯する。但し上述の通り、両方向が同時に青になってはならない。従ってこの交差点では、毎分30秒間は一方向のみ青、残りの30秒間はもう一方向のみ青、となる。これがstrategic independenceの仮定を緩めているのは、両者が直接話し合わずとも、信号機が「青」＝「他方向は確率1で赤です」、「赤」＝「他方向は確率1で青です」というメッセージを両者に語り掛けているという意味で、間接的なコミュニケーションが取られているからである。計算は省略するが、ここで各人にとって、赤なら一時停止、青なら一気通貫、が最適となることの確認（もちろん数学的にはその逆、つまり赤を進め、青を止まれ、と解釈する「言語」も同様に成立できる）は難しくない。

これを更に推し進めれば、いわゆる協調解のようなものも到達可能となる。即ち、参加者同士が直接間接に交渉し、話し合いにより相互の行動を決定するという想定である。この場合一般的には、均衡選択のところでも既に述べたように、実現される行動は交渉力関係に依存する。尤もここまでくれば、均衡と言うよりは、むしろ本来均衡でない行動の選択という前項の範疇に近くなる。

以上とは逆に、Nash均衡概念を更にequilibrium refinementにより狭め、より厳しい条件を満たす均衡をcredibleなものとして認定する流儀もある。Bayesian equilibriumやsubgame perfect equilibriumといった均衡概念がそれで、非常に多くの応用ゲーム理論モデル、経済理論モデルで頻用されている。実験的にはしかし、被験者たちが必ずしもこれらの均衡を選択しないこともまた実証されている。よく知られている例は所謂ultimatum gameで、proposerとresponderの2被験者から成り、一定の予算総額（例えば1000円）が実験管理者によって呈示された後、先手番のproposerがその2被験者間の配分を提案し、後手番のresponderはその提案の諾否だけを答える。もし提案が受諾されればその提案通りの配分が実現、拒否されれば予算は取消され両被験者ともゼロ配分となる。Subgame perfect均衡は（この均衡を求める場合、ゲームは後手番から逆順に解かれる）、後手番はどのような提案でも必ず受諾（ここでは数学的便宜上、金額は連続量とし端数提案も可能と考える）、先手番は従って全予算を独占する提案、となり、均衡配分はproposerが1000円、responderが0円となるはずである。而るに実験上は、多くのrespondersたちは1円や10円などの低い提案を、自身の収入を多少犠牲にしても敢えて拒否し、またそれを警戒して多くのproposersは予算総額の2～5割という寛大な配分を相手に与える傾向が観察される。ゲーム理論的に見ればこれは、ケチ臭い提案は蹴飛ばすぞ、というresponder側の「脅し」が、それ自体subgame perfectでないにも拘らず見事に奏功し、proposer側にsubgame perfect均衡には無い行動を採らせることに

成功した、ということになる。このような脅しが成功することを被験者たちの経済合理性の欠缺と見るか、subgame perfect でないにせよ一応 Nash 均衡により支持される行動を採っているから経済合理的と見るか、見解の分れるところであるが、どちらにしても人々による均衡概念の選択には数理ゲーム理論的な refinement だけでは割り切れない、何かしら人間くさい contextual なものが影響していることの証左と言えるだろう。

## II. 世論

ゲーム理論に所謂 informational (im)perfection 即ち行動に関する情報を扱うのが社会規範であることは上述した。これに対し世論とは、informational (in)completion 即ち各人の選好に関する情報を扱うものである。ここで理論的に大きな相違は、行動が内生的なのに対し、選好は定義によって外生的だ、という点である。つまり社会規範によって各人の行動が影響されることがあり得る一方、世論によって各人の選好を曲げることは、少なくとも正統的な経済理論上は出来ないことになっている。換言すれば、社会規範が人々の行動を集約するとともに、その集約された行動を広めるという往復の機能を兼ねるのに対し、世論は各人の選好を集約するという一方向のみであり、それが各人の選好へ還元されることはない。

それでは現実世界に於いて、世論の形成とか、世論の盛り上がりとかいった概念は一体何を指しているのだろうか。もし経済理論教科書の教えが正しく、人々の選好が所与であり、その選好の総計が世論であるとしたならば、定義によって世論もまた所与であるはずだから、それがいちいち形成されたり盛り上がったりするはずはない。

ということは世論とは、人々の選好の単純な総計だけではない、何か別のもの、ということになる。

### II.1 世論の形成

一般的に語られるところの世論が、人々の選好の単純な総和でない、という事実へのヒントは、その語られ方にある。世論調査で〇〇への不支持が支持を上回った、とか、世論の反対を押し切る形で××政策の施行が決定された、とかいった語られ方がその典型で、凡そ世論の語られる時というのは、実は何か特定の事柄に関する人々の賛否・意見・選好を論じているのが通例である。ということは、人々の本源的選好を所与とした場合、世論はその特定の事項の関数ということになる。実際、もし人々の本源的選好そのものを直接、

総計しようとしても、余りにも多次元すぎて技術的に困難であるのみならず、そのような膨大な難業を敢行するだけのメリットも期待できないだろう。

だから世論を知りたいければ、人々の選好が測り易く、それを集計し易いような議題を設定すればよい、というのが世論形成への技術的要件となる。

しかし実用的には、世論の形成には特定の目的なり、利害なりの伴う場合が多い。典型的には、何らかの法案なり政策なりといった社会的意思決定を目論み、その手段として世論を味方につけたい、というような状況である。こうした状況下では、政策推進側はその政策により期待される効果や便益を前面に押し出すことで世論の賛成を得たいのに対し、反対派のほうはその政策の費用面を強調し慎重世論の形成に努めるだろう。実際の政策は、凡そどのようなものであっても費用・便益の両面を同時に具有し、人々の本源的選好も亦、費用に関する支払意志と便益に関する効用という両面を含有する。而るに世論としては往々、これら両面が切り離して論ぜられ、何れの面がより声高に叫ばれるかにより法案の可否なり政策の成否なりが左右される。言うなれば、どの議題が他の議題に優先して論ぜられるか、という議題間の勝敗のようなものが、世論とその帰趨に決定的影響を与えるわけである。

古来よく「禍福は糾える縄の如し」などと言い習わされる。この諺は往々、人生楽ありや苦もあるさ、涙の後には虹も出る、とばかり運気が天気のように時々刻々変化する、と解釈されがちであるが、よく見ればこの比喻に使われているのは縄であり、鎖ではない。虎ロープの黄縄と黒縄とが交互に現れるように見えるのは、虎鎖のように黄輪と黒輪とが本当に交互に連なっているからではなく、どちらも一緒に連なっているが一方が隠れる時に他方が現れるから、である。人々の本源的選好は不変でも、その時々でどのような議題に光が当たるかによって、恰も人々の思想が右へ振れたり左へ傾いたりするかのよう映るわけである。

昨今の我国に於けるいわゆる右傾化の風潮なども、人々の本源的選好の変化と考えるのは無理がある。先述来の通り、経済理論の伝統的教義に従うならば、各人の本源的選好はその人そのものの定義に他ならず、それが社会風潮になびいて右へ左へぶれることはない。だからもし世論が本源的に右傾化することがあるとすれば、それは左派の人たちが多く亡くなるか国外移住し、替って多くの新成人や新移民が右派の人たちで占められている、という可能性であるが、これは余りにも実社会的直観に背馳し、とても説得的とは言えない。それよりはむしろ、多くの人々が右派的選好を表明するような特定の議題が相対的に過大に取り沙汰され、逆に人々の左派的選好に訴えるべき議題の多くが疎かにされているのが現代の我国の社会、と見るほうがよほど至当であろう。

一昔前までは全くと言ってよいほど耳にしなかった「テロ」や「不審者」に対する警戒・

警備，といったような現代特有の決まり文句は，人々が本来具有する本源的選好のうちの特に右派的な側面に訴えかける常套手段と言ってもよい。即ち，人々には大なり小なり，未知な者による予期せざる攻撃や危害に対する恐怖心が潜在する。それを煽れば，「よそ者」には気をつけろ，となり，排外主義的な世論が形成され，国粹主義や地域エゴなどが台頭する。言うまでもなく統計的事実としては，テロや不審者による悪意ある無差別攻撃による死傷被害よりは，例えば交通事故による死傷者のほうが数百倍も多い。飲酒・酒気帯び運転と無免許運転だけに限定しても，まだまだテロよりも何倍も多くの無辜の命を奪っている。そして言うまでもなく人々の本源的選好のうち最も重要なのは，死にたくない，殺されたくない，というものであり，その相手がテロリストであるか暴走車であるかは全く以て第二義的な些事と言う他はない。にも拘らず何故，「テロに対する警戒」を連呼する現代人たちは，その幾層倍もの高声を張り上げて「暴走車に対する警戒・警備」を絶叫しようとししないのか？ 本当に多くの尊い人命を救えるのは後者のほうなのに，である。

実はその理由を見抜くのは，そう難しいことではない。交通事故の圧倒的大多数は自動車事故，それも公共交通である乗合バスやタクシーなどではなく自家用車の事故である。暴走車に対する警戒を喧伝すれば，それだけ自家用車とその運転に対する世論の目が厳しくなり，ひいては自動車の販売実績にも響く惧れがある。我国最大の政治力を擁するロビイング団体であるところの自動車業界にとって，これは避けたい。他方で，自家用車の濫用を制限し公共交通への乗換えの促進を主張する環境団体など左派から見れば，暴走車による事故は恰好の材料となるはずなのだが，我国では自動車業界を初めとする産業界の圧倒的発言力に太刀打ちできていない。実際，国内に自前の自動車産業を擁していない比較的小さな国々の多くは，自動車への環境課税や自転車・歩行者道路の整備など，謂わば反自家用車的とも言える交通事故対策や環境政策などに積極姿勢をとっているのである。

もちろん世論とは，立法・行政などいわゆる公的な決定に関するものばかりとは限らない。解り易さを重視し敢えてネット用語を垣間見るに，「スレが立つ」＝議題が提起される，「フォロワー」＝或るスレに参加し意見表明する人々，「リツイート」＝その人々の意見表明，「炎上」＝或る議題に人々が（通常のフォロワーたちだけでなく他の一見さんたちが大勢参加し）過剰反応する，といった世論形成プロセスの一部始終が，法律・行政用語などとは全く無縁の，謂わば市井のネットスラングだけを用いつつ極めて能弁に，解り易く表現されている。

一般論として，本源的選好が外生的に与えられたからと言って，即その選好を反映した行動が取れるとは限らない。ちょうど消費理論に於いて，所望の財が入手可能でなければ本源的選好に鑑み最適な消費行動を取れないのと同様，人々が強い本源的選好を有するような議題でも，選挙や世論調査，スレなどのように，選好を表現する機会が与えられて初

めて、その選好が顕示され、社会的に集約されて世論形成に至る。

喩えて言うなら、相対性理論に於いて「時間」とは、それが知覚されるべき空間的物理現象すなわち物の移動なり化学変化なり光熱の得失なりが起きて初めて定義可能となり、実体的な意味を持つ。これこそが、この意味に於ける相対性の正式名である「時空相対性」の所以でもある。同様に、人々の本源的選好も亦、それ単独で有意味な定義なり度量衡なりを具えることは叶わず、それを他覚可能な形で表現し行動に反映すべき消費財の市場的普及なり、社会的意見表明の機会なりが実現して初めて、実体的な意味を具有するに至るとも言えるわけである。

だから、ちょうど報道が何らかの意味で都合な話題ばかり取り上げ、不都合な話題には言及しないように、世論形成を画する者は、人々の本源的選好全般に満遍なく光を当てることは敢えて避け、その特定の側面だけに選択的に注目を集めることで、所期の世論を盛り上げようとするわけである。所謂「結論先にありき」である。

青少年による凶悪犯罪を何件か紹介し、すかさず「近年の青少年犯罪の増加と凶悪化は…」云々と持って行くなどは、結論先行の世論誘導術の典型と言える。統計的事実は真逆で、第二次大戦後の混乱期以降ほぼ一貫して、少年犯罪は趨勢的に減少の一途を辿り、中でも暴力犯罪の減少が一際目立つ。凶悪化と言っているのは刑期で測っているからで、これは明らかに同一の犯罪類型に対する長期刑化の影響を拾っているだけであり、犯罪類型で直接測ればほぼ全ての類型で少年犯罪は激減しているのである。近年実際に増加しているのは少年犯罪ではなく、高齢者犯罪のほうである。このような事実を突き付けられると、煽動家たちは決まって「それは人口構成の変化により若年人口が減って高齢者が増えたからだ」というような逃げを打とうとするが、そのような人口変化（これ自体は周知の事実）をコントロールしてもなお、若年人口当りの犯罪率は低下し、代って老年人口当りの犯罪率が増加傾向にあるのである。このような事実は、公表され誰でも閲覧できる統計資料から明らかであるにも拘らず、現代の我々の耳元には何故か「青少年犯罪」の話ばかりが届き、「老人犯罪」は一向に社会問題化する（される）気配を見せないのは何故か？ その答は自明であり、現代の我国で謂わば「拒否権」を有しているのは、国内最大票田かつ最富裕資産家であるところの高齢者層に他ならない。老人の悪口を言ったら最後、放送局も出版社も倒産だし、作家も評論家も失業だからである。

以上見てきたような、産業界だの高齢者だの要するに社会的・経済的に「力」のある者たちに与する形の世論形成インセンティブは理解に難くない。が、現実社会には、一見似たような、或いは一見ほぼ同程度に重要な幾つかの議題のうち特定のものだけが激論され、それ以外のものは放置状態、というような事例も少なくない。更に極端な場合、多くの人々にとってさほど重要関心事でもなさそうな不急の議題が優先され、より重要そうな議題が

却って蔑ろにされたりする。

大震災後の2011年～13年頃、選挙の度毎に多くの候補者たちが挙って「反原発」を声高に掲げた。常識的に考えれば、これほど血迷った選挙戦略はない。何故ならば、原発が直接、生活に影響するのは原発周辺住民と電力産業関係者ぐらいで、大半の地域では選挙民の1%にも満たない。それよりは、ほぼ全選挙民の生活に多大な影響を及ぼす雇用や社会福祉、子供を持つ家庭なら絶対に目の離せない教育や反戦平和、といった大きな政策を公約に掲げるほうが、選挙戦略としてはよほど真つだからである。先述の「テロに対する警戒」とも相通ずるが、それ自体最重要とは言い難い不急の議題に、論客たちや選挙候補者たちが群がるのは一体何故なのだろうか。

この疑問に一考を投ずる意味で、簡単な政治経済理論モデルを試作しよう。ここでは単純化のため、2政党・1議題モデルを考える。当該議題に関する賛否は選挙人たちの間でほぼ拮抗している、とする。もし2政党が賛否を分かてば、各々ほぼ確実に半数の票、従ってもし選挙制度が適切であれば（現代日本の国政選挙のような「違憲状態」でなければ）議席数もまた折半、となる。ところがもし2政党が揃って賛、または揃って否、を掲げた場合、その議題に関する限り選挙人たちは両政党間で無差別となるため、他の議題に関する公約やそれ以外の要素、例えば候補者の話術の巧拙や社会的イメージの好悪、等が影響し、選挙結果はより不確実となる。統計用語で言えば、結果の確率分布の平均は同じく各党半数議席ずつ分け合うにせよ、その分散が増す。ここで各党の利得として、議席が半数の場合と、半数を少しだけ上回った場合との差が非常に大きければ、各党は確定半数議席よりは分散を拡大して「一か八か」の過半数獲得に賭けたほうが期待利得が高くなる。一見どうでもよさそうな不急の議題に、しかも各政党・候補者たちが一斉に右へ倣えとばかり「反原発」などと斉唱する現象を説明する一助にはなりそうである。

## II.2 世論の反映

世論が形成されたら、次はそれが実体的にどう反映されるか、が関心事となる。出版や報道であれば、世論が盛り上がれば盛り上がるほど、本や番組が「売れる」という形でその成果が実現する。政治であれば「得票」「当選」という形をとって初めて世論の反映を見る。このように世論の形成は、それ単独では成果とは言えず、その結果としての販促なり選挙結果なりを伴うことが初めから前提されていると考えてもよいだろう。

ここでは経済的・市場的なメカニズムが直接的に顕現する。つまり本を購読するには、単にその本が好き、或いは嫌いでない、というだけでは不十分で、その対価を支払って余りあるほど熱心に読みたい（又は著者・出版社を支援したい）意思がなければならない。

投票行動も同じで、投票日に別の用事を済ませる機会を犠牲にしても、つまり経済学用語にいわゆる機会費用を支払ってもなお投票したいだけの強い意思がなければ、わざわざ投票に行きはしない。

このことは、古典的な政治経済学の理論では往々にして捨象されているが、実は重要な含意を有する。世論をどこまで反映させるか、その謂わば「敷居の高さ」が政策的・戦略的に重要だ、ということだからである。前項に挙げた世論の形成が「何を争点化するか」という「物」の選択だとすれば、本項に言う世論の反映は「誰の意見を聞くか」という「人選」に他ならない。尤もこれら2つの選択が別個独立ではなく実は表裏一体であることも、論を待つまい。即ち、敷居の高さが同じであれば、人々が強い選好を有する議題を論えばより多くの人々が意見表明に参加するだろうし、人々の選好がさほど強くない議題を取って取り上げれば比較的少数の人々の意見だけが聞かれるからである。

人々の選好が必ずしも強くないような議題をわざわざ選んで議論することなど現実であり得るのか、と言うと、実はそのような例は存外多い。典型的と思われるのが、全体主義や国粋主義が台頭する際のプロパガンダであろう。ワイマール共和政下のドイツ人たちの圧倒的多数にとって、ユダヤ人やロマ人たちの処遇如何は、自分たちの生活には直接的な関わりの薄く、従って重要度の低い不急の議題でしかなかったに違いない。だからその賛否を問われても、敢えて意見表明に及ぶのはごく一部の者たち、例えば迫害を受けそうなユダヤ人たちは強く否、逆にユダヤ教を敵視する一部の原理主義者たちは強く賛、ぐらいのものであろう。そこでもし人口比で後者のほうが前者を偶然上回れば、とても「大多数国民の支持を得た」などと言えたものではないニュルンベルク人種隔離法のような惨劇を招いてしまう。

現代の我国でしばしば物議を醸すいわゆる愛国心教育などもこの類型に属する。日の丸を掲げるか、君が代を斉唱するか、等々は大多数の人々にとって実体的な関心事ではない。かたや迫害の気配を敏感に感じ取る在日外国人や国際化を唱える進歩派、かたや全体主義・国粋主義の強制を目論む極右派、どちらも少数派であるがために、圧倒的多数の民意を全く反映しない極右の目論見が偶然通ってしまうことが起こり得る。もちろん究極的には、もし国全体が戦争に巻き込まれでもすれば多数派たちも最早無関心では居られなくなるわけではあるが、少なくとも出だしのところで呈示された日の丸や君が代などといった議題は、大多数の関心に直接訴えるものではない、というところが特徴的とも言える。

斯かる考察は更に、全体主義や国粋主義をはじめとする扇動的な運動には往々にして国旗掲揚・国歌斉唱など「偶像崇拜」型のものが減多やたらと目立つのは何故か、という問にも即答を与える。例えばもし真正な意味で愛国心を教育しようとするれば、わが国とはどういう国か、を事実に詳しく教えねばならず、そのような実体的内容に立入れば立入る

ほど、人々の実体的関心に触れることになり、大多数の無関心を当て込むという上述来の戦略が失効してしまう。表面的・象徴的な偶像崇拜だけでお茶を濁しておくことで、大多数の人々の積極的意見表明を挑発せずに済むよう、謂わば抜き足差し足で進んでいるわけである。

(本題からは離れるが、国旗掲揚・国歌斉唱の強制を、単に思想・表現の自由への侵害としてだけでなく、「偶像崇拜の強制」として憲法的・法的に問題視する声が全くと言ってよいほど聞こえてこないのは、良くも悪くも日本社会における宗教的関心の低さを如実に映す事例と言えらう。)

このように多数の人々の無関心、所謂 silent majority をわざと当て込んで、少数の者たちの極端論を通してしまおうとする手法の危険性は、歴史の中で繰返し証明されてきた普遍的な問題である。しかしこの手法、狡く使えば大いに危険だが、上手く使えば有用でもある。その好例は、株式会社制度に見ることができる。大多数の株主たちの経営的無関心を利用し、残りの株主たちが相対的に少ない持分で経営への影響力を発揮できることは、周知の通りである。

以上と表裏一体を成すのが、意思表示への敷居の高さである。上述来の例で言えば、直接的に迫害を被る可能性のある少数民族等の側から見れば、議題はまさしく死活的関心事であり万難を排してでも反対を唱えたいものである一方、迫害者である極右原理主義者の側は、必ずしも自らの生存を危険にさらしてはいない。ということは、もし意思表示の費用が十分に高ければ、これら2つの少数派の間の力関係は自明となり、被迫害者である少数民族側の圧勝で終る。意思表示自体の費用もさほど高くなく、またその意思を表示した後に責任を問われることもない、という意味で敷居が十分に低い場合に限り、自分の命が懸っているわけでもないのに、やれ人種隔離だの愛国心教育強制だの余計なお節介を焼く意見が表明され、それが票決上「民主的」に採択されたりするわけである。

言うまでもなく一般則としては、意見表明の敷居を下げることでより多数の意見を集約できるという優れた効果が期待できる。しかし既に見てきたように、議題の特性等によっては、この効果が十全に顕現しない場合がある。このような場合、意見表明の敷居を下げるという一般的な方法を「悪用」されると、既に述べたような危険を招致し易くなる。言い換えれば、社会的に最適な敷居の高さは、議題の性質に大きく依存する、ということでもある。

しかし多くの状況下では、そのような敷居の高さを議題毎に調節することは技術的に困難であろう。例えば公職選挙における投票方法を、各党の公約の内容に依存して適宜調節する、などという方法は非現実的であるばかりでなく、それを見越して各党が公約を変える(偽る)戦略的インセンティブを生ぜしめるという副作用もあろう。また、その選挙の

結果を踏まえて召集される議会に於いて審議されるであろう議題が何であるかを予測して決める、などということも現実的には不可能である。

斯かる技術的困難を首尾よく回避する方法は、実は既に触れた経済的・市場的メカニズムに在る。即ち、意思表示の費用や価格を外生的に一律に設定する方式では技術的に上手く行かないとすれば、それを意思表示者各人に自主選択させるしかない。具体的には

- (i) 意思表示者各人が票や株を買い、それに比例して意思表示権を獲得し行使する
- (ii) 或る議案が可決された場合、それに賛成した者たち（だけ）に結果責任を負わせる

という2つの方向が考えられる。どちらも、無思慮・無責任な意見表明を自重させ、真面目な意見のみが正直に表明される効果を期待するものである。例えば前者についての考察は、第6章に掲げる。

## 一般的な参考文献

[1] Gibbons, R., *Game Theory for Applied Economists* (1992), Princeton University Press.

[2] Mas-Colell, A., Whinston, M.D., and Green, J.R., *Microeconomic Theory* (1995), Oxford University Press.

[3] Osborne, M.J. and Rubinstein, A., *Bargaining and Markets* (1990), Academic Press.

各分野に深く関わるより専門的な参考文献については各章末を参照。