

経済学のパラレルワールド

入門

異端派総合アプローチ

岡本哲史・小池洋一 (編著)

新評論

ていて、事前にどれだけ綿密に計画を立てても、社会がどんなにうまく組織化されていても発生するけれど、逆にスラックがあればこそ、衰退からの回復、逆境の克服、さらにはイノヴェーションが可能になると考えます。スラックには余裕という意味もあります。ハーシユマンはこのスラック経済観を用いて、衰退した企業・組織・国家がそのまま退場・破滅するのではなく回復しうることを、回復させるべき局面があることに注目したのです。

不確実な世界で誤りうる人間が関わっている以上、企業・組織・国家に衰退や失敗はつきものである。だからといって、必ずしも破滅に至るわけではないし、破滅させるべきでもない。「とりかえしのつかない」場合もあるが、現実の世界では、スラックのおかげで「とりかえしのつく」過失も多い。ここでは、緊張経済を前提した主流派の競争メカニズムとは違った回復のプロセスが機能しているはずだ。ハーシユマンは、このように考え、スラックを単なる無駄とみなさず、それがどのような効果を持ちうるのかを社会科学の研究対象としました。同様の認識は、サイモン¹⁷、サイアート¹⁸、マーチ¹⁹といった組織論、経営学の専門家にもありますが、ハーシユマンは考察対象を企業レベルにとどめず、より一般化しようと思いました。

不確実な世界で潜在的可能性をどう引き出すかという視点から、本章で述べてきた継起的問題解決、学習プロセス、不可逆的時間の議論を踏まえたくうえで、緊張経済観とスラック経済観を対比すると、自己の理論体系に合わせ、前提条件と結果の関係を直線的・固定的に捉えようとする主流派経済学こそが、希望を育み、「まだない」ものを生み出すために必要な無駄を方法的に排除してきたことがわかります。ハーシユマンは、競争によってスラックを除去することの非現実性、経済的・政治的・社会的コストを指摘し、淘汰メカニズムではなく、回復メカニズムとしての競争に目を向けるべきこと、競争重視の主流

所を拠点に国内での調査などが行われている(読書案内⑤)。

17 サイモン (Herbert Alexander Simon

1916-2001年) アメリカの経済学者。政治学、認知心理学、経営学の分野でも顕著な業績を残した。どれだけ合理性を追求しても、人間は認識能力の限界によって「限定合理性」にしか到達しえないことを前提に、大きな組織の意思決定や行動を分析した。

1978年ノーベル経済学賞受賞。学問的影響は、狭義の社会科学にとどまらず、人工知能や言語学、システム科学などにも及ぶ。

18 サイアート (Richard Michael Cyert

派が回復メカニズムとしての競争の有効性を十分には認識できていないことを明らかにしました。

こうした視点で経済と政治の相互作用を描いた『離脱・発言・忠誠』(読書案内⑩)は、1970年の出版から半世紀近くを経てなお、社会科学、人文科学の諸分野に影響を与え続けています。以下でその内容を検討していきましょう。

離脱・発言・忠誠

いまや古典としての評価を得ている『離脱・発言・忠誠』ですが、そこでの議論は、ある意味できわめてシンプルです。

企業の商品・サーヴィスや業績、組織のメンバーシップに不満を抱いたとき、消費者やメンバーは2つの方法で「反応」します。ひとつが離脱(Exit)であり、商品の変更・購入停止、株売却、離職、脱退といった形で現れます。数量的に計測できる場合も多く、経済学が主に注目してきた選択行動です。先に述べた市場の発達は、土地に縛られない「可動的な富」を生み、人々による離脱の機会拡大に大きく寄与しました。一方、クレーム、投書、内部告発、訴訟、ストライキ、デモなど、いろいろな手段を用いて不満を具体的に表明するのが発言(Voice)です。主に政治学が注目してきた選択行動です。

企業経営者、組織の意思決定者は、こうした反応を通して問題の発生を感知し、それに「応答」します。売上、株価、メンバー数、評判などの低下を危惧するリーダーは、改善・回復に向けて対応策をとるでしょう。このような「反応-応答」の回復によって、不満の元となった企業経営・組織運営の問題点は改善され、正常な軌道に戻るといっわけです(読書案内⑩)。

1921-98年)とマーチ (James Gardner March 1928年)

1963年の共著『企業の行動理論』(邦訳:松田武彦・井上恒夫訳、ダイヤモンド社、1967年)において、新しい行動科学的分析に基づいて従来の企業理論を批判した。彼らが提示した「組織が有するスラック」の概念はハーシユマンの議論と共通するところがある。またマーチと前出のサイモンが1958年に著した『オーガニゼーションズ』(邦訳:第2版、高橋伸夫訳、ダイヤモンド社、2014年)は、組織論の古典的名著として今も読み継がれている。

煎じ詰めれば、ハーシュマンがこの本で描いたのは、こうしたことにすぎません。しかしシンプルな概念をいろいろ積み重ねていくと、より複雑な状況が浮かび上がります。

まずは先ほど述べた「回復メカニズムとしての競争」について説明しておきましょう。競争が回復機能を果たすには、不満を持つ顧客・メンバーはためらいなく離脱するほうがよい、つまり離脱が素早く活発であるほどよいと主流派は主張します。しかし、不満を感じた人たちが一挙に離脱してしまえば改善しようがありません。踏みとどまる顧客・メンバーがいてこそ、企業・組織の改善努力が実を結ぶための時間的・経済的余裕が生まれる。スラック経済観に立つハーシュマンはこうして、競争をある程度不活性化²⁰する条件があつてこそ、回復メカニズムとしての競争が活性化すると主張したのである。通常、競争を通じて効率が高まるというのは、こういう理路を通じてであり、競争を万能視する主流派は実のところ競争メカニズムの本質を理解しきれていないと考えたのです。

さらにハーシュマンは次のように議論を進めます。不満を抱いた人々は何らかの反応を起こすけれど、その具体的内容や度合いは彼らが商品やサービス、メンバーシップに抱く忠誠 (loyalty) によって影響されます。忠誠と言うと、何か封建的な響きがありますが、要するに商品やサービスへの愛着とか、企業や組織に対するメンバーの帰属心といったものであり、計算的要素が含まれることもあります。代わりの商品・組織があるからといって、すぐに離脱せず、不確実な改善をあえて期待するかもしれません。忠誠者たちによる離脱の脅しは、彼らの発言の効果を高めることもあります。そもそも、日用品、こだわりの品、思い入れが深い組織など「何から離脱するのか」によって、人々の思惑・判断は異なります。代わりのきかないものもあります。

そして企業・組織のあり方、市場の構造によつては、離脱、発言が常に利用できるとは限りません。「反応」が感知されるかどうか、改善に向けた「応答」がなされるかどうかも不確実です。競争状態にあり、多くの容易な離脱先が存在すると、(主流派の想定と異なり) かつて企業や組織の怠慢が助長されたり、発言が単なるガス抜きで終わる場合もあります。離脱の可能性が発言の力を増すこともあれば、過剰な(あるいは早期の)離脱によつて発言が機能せず、回復するものも回復しないということもあるでしょう。回復メカニズムが働かず、社会全体で格差や不均衡が拡大して、衰退過程にある企業・組織・国家がそのまま減じるといふシナリオももちろん想定できます。このように、シンプルだったはずの景色は徐々に複雑な様相を呈してくるのです。

ハーシュマンはこうした枠組みを用いて様々な局面を分析しました。心理学との接点を探った研究を含め、応用範囲は広いのですが、ここで注目したいのは、社会のあり方への示唆です。20世紀中盤には、のちに現実世界を席巻する新自由主義が経済学の分野で勢力を増し始めました。個人の離脱による効率化を主張し、発言の意義を過小評価する議論が広まったのです。たとえば先に触れた主流派の首魁フリードマンが教育ヴァウチャー制度¹⁹を導入を、チャールズ・チボリが地域選挙論²⁰において足による投票を、さらにはマンサー・オルソンが集合行為の分析でフリーライダー論²¹を展開し、存在感を増していきました。そうした状況下、ハーシュマンは、新自由主義が必然的にもたらす格差や差別の構造化に警鐘を鳴らすとともに、「完全な離脱は不可能」な場合があることを明らかにして、「政治学びいきの経済学者」などと揶揄されつつも、発言という選択行動、さらには民主主義の重要性を浮き彫りにしようとしたのです。

19

教育ヴァウチャー制度 公立学校における教育の質の低下が問題化した1950年代のアメリカで、教育分野にも競争原理を導入して改善を図るべきだとしてフリードマンが提唱した私学助成制度。生徒の教育費相当額をヴァウチャー(クーポン)として生徒もしくは保護者に支給し、私立校は彼らから受け取ったヴァウチャー総数に応じた補助金を獲得するという仕組み。フリードマンは、私立校にも生徒数に応じて補助金を出せる仕組みを作つて公私の競争条件を整えたいと、ヴァウチャーをすべての生徒に支給して、公立校の予算も生徒数に応じて決めるべきだと主張した。これによつて学校間にヴァウチャー獲得競争が生まれ、教育ヴァウチャーの質向上が実現できるとした。ハーシュマンは、発言が有効な場面で離脱に偏向する主流派経済学の典型例として批判している(説書案内②)。

20

足による投票 ある人が望ましい行政サービスを求めて別の町に転居すると、税金は新しい自治体で払うことになる。つまり住民の自由な移動(「離脱」)が自治体の税収を左右する。これは行政サービスを争点に、住民が

たとえ貧しくとも、自らの才覚と努力で底辺から上層の階級へと這い上がる。個人として下層階級から離脱し、社会的上昇を果たす。こうした成功談は一般に「アメリカン・ドリーム」という言葉で語られ、自由の国アメリカでは誰もがこのチャンスを手に行きとされてきました。今やこれが幻想であることは、中間層が没落した格差大国アメリカ自身が証明しています。

実のところ、個人の社会的上昇移動を成功と結びつける「アメリカン・ドリーム」という観念そのものが、上層階級への離脱の機会さえ保証されていけばよいという風潮を生み、その機会が平等ではない状況下でも、格差・差別を正当化する恐れがあります。親の所得や人種・民族・性別などで、教育や就職の機会が平等ではないのに、アメリカン・ドリームが独り歩きすることによって、格差・差別が個人の努力、自己責任の問題にされてしまうのです。

そもそも、アメリカン・ドリームでイメージされるように、差別され抑圧された集団からごく少数が上昇に成功したところで、問題の根本的解決にはつながりません。それどころか、元気で優秀な一部の者に離脱のチャンスが与えられ、既存の社会秩序に取り込まれると、集団全体の改革圧力（発言）を生み出す潜在的リーダーシップが失われ、格差・差別は構造化してしまいます。

ハーシユマンは、個人的には上昇移動のチャンスがある社会で、なぜ格差が再生産され固定化するかをこのように論じました。そしてアフリカ系アメリカ人を中心とした公民権運動を念頭に、格差・差別の克服には、個人々人々の上昇移動（＝離脱）の機会を保障するだけでは不十分で、集団的、発言の力が必要であることを主張しました。主流派経済学によ

うに、個人々の利益と離脱の機会だけに注目しては、格差や差別の現実にはアプローチできないし、ましてやその解決など望めないことを、離脱・発言・忠誠のシンプルなモデルで明らかにしたのです。

彼はさらに議論を進め、公共財を事例に、どれだけ離脱したくとも、完全には離脱しきれない状況に注目しました。公共財とは、非排除性（対価を支払わない人もその便益に与ることができる）、非競合性（特定の人による財の消費が他の人々によるその財の消費を妨げない）という特性を有し、市場が成立しにくく、公共部門が提供する財のことです。たとえば、空軍、国防、消防、警察、公衆衛生、知識、一般道路などが挙げられます。公共財は、その維持に必要なコストを（税金などの形で）払わない人も利用できるため、払っている人が不公平感を抱くことがあり、オルソンが分析したように、「フリーライダー（ただ乗り）問題」が指摘されることが多くなります。

公共財については、上記のように、誰でも消費可能という特性が注目されやすいのですが、別の見方をすれば、それを供給する社会から離れない限り、その消費から誰も逃れられないものもあります。主流派によれば、自治体や国家の政策・サーヴィスが気に入らないときは離脱（＝足で投票）すればよいのですが、離脱元が提供する公共財の質は、それによってどんどん劣化します。「頑張った」から「高収入を得ている」と悦に入る勝ち組は、自己責任論を振りかざして負け組を排除し、要塞化した別世界（ゲイティッド・コミュニティとも称される高級住宅街）に離脱できると思うかもしれません。でも、たとえは公教育を考えれば分かるように、長い目で見ると、公共財劣化の影響から誰も免れることはできません。たとえ自分が1%の勝ち組であっても、公教育の衰退によって99%の人々が変化に適應することも変化を担うこともできなければ、持続的経済成長は見込めず、

「足による投票」を行っているようなものである。アメリカの経済学者・地理学者チャールズ・チボー(Charles Mills Tietbout、1924-1968年)は、これが自治体間競争をもたらし、サーヴィスの向上につながるとした。ただし彼の議論には、普通選挙であれば誰にも可能な「手による投票」と違い、「足による投票」は、制限選挙同様、所得によって実行可能性が変わるという認識が欠けている。

21 フリーライダー論「フリーライダー」とは、ただ乗り、つまり対価を支払わずに便益だけを受取る者を指す。「集合行為」を分析したマンサー・オルソン(Mancur Olson, Jr.、1932-1989年)の議論(『集合行為論——公共財と集団理論』依田博・森脇俊雄訳、ミネルヴァ書房、1983年、原著1965年)が有名。ある目的をもって集団活動をするとき、ホモ・エコノミクスを前提した場合、個人は集団活動の成果を対価なしに利用(ただ乗り)しようとするので、他人任せの人が増え、集団目的が達成できなくなるという問題に光をあてた。ハーシユマンは、人々が協調して行動したり、公的目的で集まったりすることがいかに

非合理的かを主流派理論に依拠して説明しているだけだとオルソンの議論を批判したうえで、公的活動の合理性、さらにはそこに内在する独特の脆弱性を指摘した(読書案内⑨)。

社会の安定も望めないからです。

ここで提示された「完全な離脱は不可能」という視点は、自分たちの生きる社会を再発見し、その分断に抗い、共同性を構築するために必要不可欠の視点です。排除した99%の影におびえ、けつして出会わないように要塞を守り固めるよりは、格差社会を是正すべく福祉、医療、教育に金を使ったほうが結局は安い。格差社会は金持ちをも蝕む。これが社会疫学・公衆衛生学の常識です（読書案内①②）。だとするなら、1%の勝ち組にとつても、けつして完遂されない私的な離脱を試み続けるより、自己の選択の社会的帰結を長期的視点で考えるほうが得策ではないか。格差や差別の解消に向けて、集団的なものを含め、発言の機能を高めることが合理的なのではないか。こうしてハーシュマンは、具体的不満への個人々の選択・反応という次元から出発し、社会的共同性、公共性へとつながる道筋、「わたし」から「わたしたち」へとつなぐ理路を提示したのです。

市場経済と民主主義——社会の「可能性」拡大のために

本章では、「可能性」に肩入れするハーシュマンの多岐にわたる議論を概観してきました。彼にとつて、社会科学が目指すべきは、無理を重ねて正確な予測を試みるのではなく、不確実性を前提に、現在社会の有する可能性をとらえること、専門的・日常的言説によつて見えなくなっている可能性の領域に光をあてることでした。「不確実性の確実化」を狙いすぎる理論は、全体主義、権威主義をはびこらせかねないからです。

批判的視点を持ちながらも市場経済擁護論を辿ったハーシュマンは、その「実現しなかつた意図」を、「離脱・発言・忠誠」の議論を通じて彫琢し、現代に生かそうとしたように思います。新自由主義思想では忘れ去られていますが、そもそも「穏和な商業」テーゼ

(255ページ)には、契約や信頼で成り立つ商業という日常的コミュニケーションの中で、不満の表明や調整が「発言」によつて可能になることも含まれていました。市場経済によつて広がる離脱の機会のみならず、発言の機能も期待されていたわけです。

離脱と発言は、状況によつて代替的でもあり補完的でもあります。当初想定されたように衰退からの回復効果をもたらすこともあれば、破滅に至る道を用意することもあります。忠誠はそのどちらの局面でも離脱、発言の行方を左右します。ハーシュマンは、離脱と発言の最適な組み合わせがあれば、どんな不満も調整できるとか、試行錯誤を繰り返せば組み合わせの最適解に近づけるとか主張したわけではありません。それよりも、市場経済擁護論の意図を受け継ぎ、状況に応じ離脱と発言の効果を見きわめること、そして本章の関心を引き寄せて言えば、民主主義によつて国家権力、さらには市場経済をもコントロールする方法を模索していたと考えるべきでしょう。

経済のグローバル化が進んだ現在では、対処すべき問題が複雑化しています。自由化・規制緩和で使い勝手のよい離脱手段を手にした富裕層・大企業は、各国の税制をにらみながらタックスヘイヴン（租税回避地）で蓄財に励み、ロビー活動という発言手段で政治家に働きかけ、さらにはマスコミ・広告業界を抑え、民主主義を金で買うような所業に出ています。その一方、周期的金融危機と格差拡大に見舞われた数多くの人々が世界各地で緊縮財政に喘いでいます。簡単な離脱先を見いだせない人々は、グローバル化に反旗を翻し始めています。グローバル経済を制御する方法が定まらないなか、先進国においては、ある意味で民主主義における発言の機会が十二分に活用され、反グローバルリズムの主張が高まっています。主流派はポピュリズム（大衆迎合主義）と揶揄しますが、エリートの特権利益追求を暴走させるグローバル市場に民主主義がくさびを打ち込んでいるとも言えます。

経済学の平行ワールド 入門・異端派総合アプローチ

2019年11月15日 初版第1刷発行

編者 岡本哲史・小池洋一

発行者 武市 一 幸

発行所 株式会社 新 評 論

〒169-0051 東京都新宿区西早稲田 3-16-28
<http://www.shinhyoron.co.jp>

T E L 03 (3202) 7391
F A X 03 (3202) 5832
振 替 00160-1-113487

定価はカバーに表示してあります。
落丁・乱丁本はお取り替えます。

印刷理想社
製本中永製本所

© 岡本哲史・小池洋一他 2019

ISBN978-4-7948-1140-0

Printed in Japan



（一社）出版者著作権管理機構 委託出版物）
本書の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。複製される場合は、そのつど事前に、（一社）出版者著作権管理機構（電話 03-5244-5088、FAX 03-5244-5089、e-mail: info@jcopy.or.jp）の許諾を得てください。

装訂—山田英春