

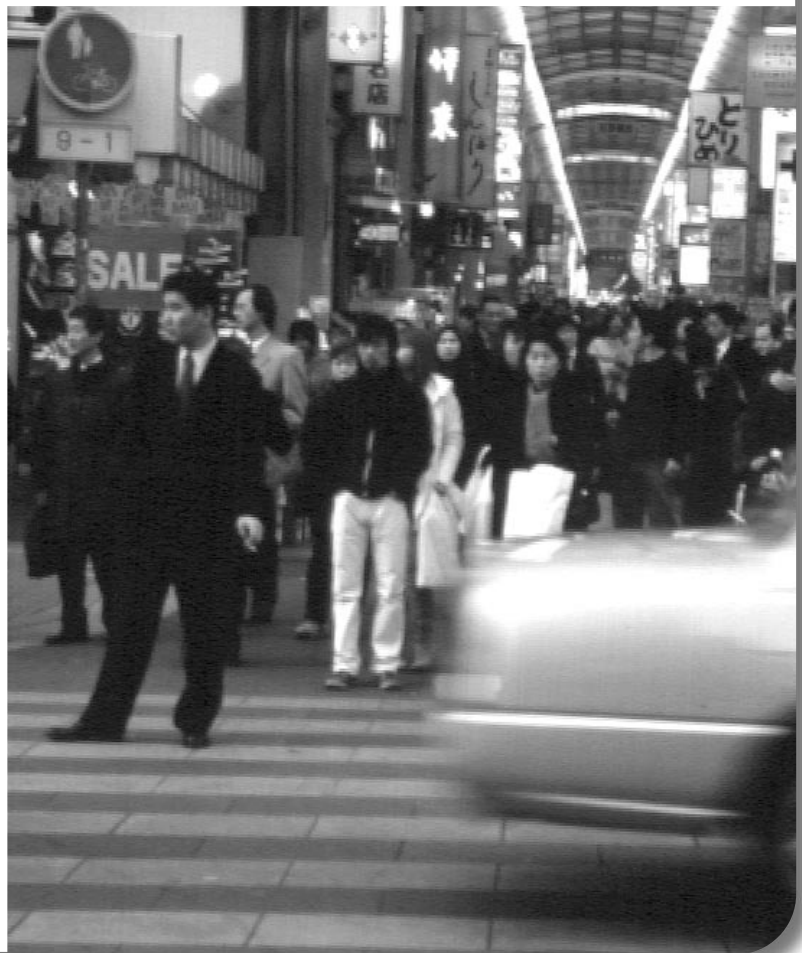
はじめに

警察白書によれば、二〇〇一年の犯罪件数は二七三万件と戦後最高を記録する一方、検挙率は一九・八パーセントと、戦後初めて二〇パーセントを下回ったとのことである。さらに、二〇〇二年平均の失業率は五・四パーセントと、これも過去最悪となっている。景気は低迷し、長期的に考えても、少子高齢化で経済活力の維持はもとより、高齢者の生活を支える年金制度の破綻まで懸念されている。一言でいえば、生活者を取り巻くリスクが増大している。もちろんこれは、犯罪や失業のリスク、現在および将来の経済的リスクにとどまらず、環境・エネルギー問題などの社会的なリスクも含まれた上での認識である。

社会のリスク増大に 対応した生活の再構築を

written by Shogo Toyota 豊田 尚吾

一方、そのような環境変化に直面した生活者は、それらと戦う武器を持っていない。不安を持ちながら仕事に励み、将来を懸念しながら節約に努めるぐらいいしか対処方法がない。今までの右肩上がりに発展するマクロ経済と、終身雇用体制の中で培われた安全・安心のシステムの中で通用していた古い生活方法を、今も利用する他ないのが実情である。



る。個別の事例については、さまざまな生活課題対策が、テレビや雑誌など、いたる所で見られる。しかし、それらは対症療法的ノウハウで、基本的かつ体系的な知恵を与えてくれるとは言い難い。

そこで本稿は、このような事態のもとでは、生活者の生活を再構築することが必要と考え、その基本的なコンセプトはいかなるものであるかを考察する。具体的には「より合理的に」、「より戦略的に」、「より適応的に」をキーワードとし、その重要性を主張したい。

生活再構築の必要性

先で述べたような変化は、当然生活者だけでなく社会全体に影響を及ぼす。犯罪の発生増加などは別として、経済に関連するような不況、失業、経済成長率の鈍化、デフレ、企業業績の低迷、少子高齢化による高齢者負担の問題などに関してマクロの視点では、我々は基本的に二つの方法で対処しようとしているといえるだろう。第一は市場メカニズムの利用である。すなわち、既存の規制を見直し、緩和することによって市場の機能を活性化させ、経済社会に活力を与え、各種経済問題を解決しようとする態度である。それは「自由」と「競争」を活用する反面、格差の拡大を容認し、「安定」や「安心」を犠牲にする面を持つ。その適切

な落とし所がどこにあるのかは、人により意見はさまざまである。しかし今までの競争は競争的に、ある程度不安定になるのもやむを得ないというトレンドであることは間違いない。

一方、第二の対処は、第一の方法を補完するといった意味合いで出てきたともいえるが、共生や共同といった「共」のコンセプトで問題に対峙していこうという態度である。企業ではワークシェアリングといった、「痛み」を従業員全員で分かち合おうという手段が出てきているが、これはその一つの現れといえよう。ただ、この対処方法も問題がある。私たちの経済システムは市場原理を基本とし、それは個人主義的な考えを基本としている。政府といった「共」のシステムは現在でも存在するが、それは政治システムなどによって担保されている。逆にいえば、そのような制度的背景を

持たない自主的な「共」の概念は、市場原理のもとでは脆弱なのである。例えば、他人の努力にタダ乗りするといった行為が問題となってくる。結局、最善の方法はなく、よりよい方法を模索していく他はないのが現状である。

以上がマクロの視点での基本的考え方とするならば、個別の経済主体は、それいかに対応しているのだろうか。生活者はもちろんであるが、同様に企業も経済主体の一員である。企業は「ゴーイング・コンサーン(事業の継続、すなわち生き残り)」がより切実な問題であるため、生活者よりは素早い対応を行ってきた。その意味で大いに参考になる。簡単にいえば、企業は規制緩和による競争に対処するため、より合理的で無駄を省いた組織やオペレーション作りを行い、公共性・社会性のニーズに 대응するため、理念やガバナンスの向上を目指し、取り組んでいる。それがリストラといわれる人員削減や経営戦略の重視、情報公開や倫理綱領の作成などの形で現れてきている。同時に、内部告発による不祥事の発覚なども見られるが、それは時代に対応しようとする企業の暗中模索と考えるべきであろう。生活者も立場は違うが、基本的な態度は同じであると考えてよいであろう。マクロの変化を外部環境と認識し、内部環境を変化させることで対応する



のである。すなわち、生活者を取り巻くリスクの増大に対処するため、合理的な判断力を養い、競争激化に対応をしつつ、社会性の向上にも取り組むということである。次節でそれを論じるが、ここでは基本的な考えを三つのキーワードという形で表現しておこう。それは、「より経済合理的に」、「より戦略的に」、そして「より適応的に」である。

より合理的に

前節で提示した三つのキーワードに沿って、生活の再構築を論じていく。生活とは非常に広い概念であり、全てを統合的に論じることは望ましいものの、紙幅の関係もあり、それは困難である。従って、ここでは生計という視点を重視して検討を行うこととする。

第一に、「より合理的に」生活を運営・管理していくことが必要である。合理的という、「道理や理屈にかなっている」という意味が思い起こされるが、それでは当たり前すぎる。ここではむしろもう一つの意味である「この進め方に無駄がなく能率的である」「つまり経済合理的である」ことを意味している。経済合理性に関しては、経済学が多くの蓄積を残しているが、示唆的であるのは、便益と費用のバランスで意志決定を行うという点である。ある事象を採用

するか否かは、それがもたらす便益の大きさと、それを採用するために支払わなければならない費用の大きさを比較して、前者が大きければ採用し、後者が大きければ採用しない。仮に選択肢が複数あった場合には、便益と費用の差(純便益)が最も大きい選択肢を採用するというものである。こういつてしまえば当たり前のようだが、ポイントとは、我々がリスクの増加に直面しているという問題意識との関わりである。その選択肢が起こるかどうかわからない、すなわちリスクを含んだ事象である場合には、どのように判断すべきか。経済学では期待値、あるいは期待効用という考え方で問題を解決することを基本としている。

例を用いて考えてみよう。仮に(A)七〇パーセントの確率で一万円がもらえ、三〇パーセントの確率で二万円もらえる。(B)五〇パーセントの確率で五万円もらえるが、五〇パーセントの確率で一万円払わなければならない時、(A)と(B)のどちらを選択すべきだろうか。期待値という考え方で計算すれば、(A)は $(0.7) \times (2万円) + (0.3) \times (1万円) = 1.7万円$ という計算になり、平均的には(A)は $1.3万円$ 得ることが期待できる事象だと理解することができる。同じく(B)の期待値は二万円である。従って、リスクに対する態度が中立的な人であるならば、(B)を選択した方がよいということになる。期待値そのものを判断材料にすると問題が発生する場合も

あるが、それはまた別の機会で論ずるとして、これが一応、経済合理性に基づいた判断である。

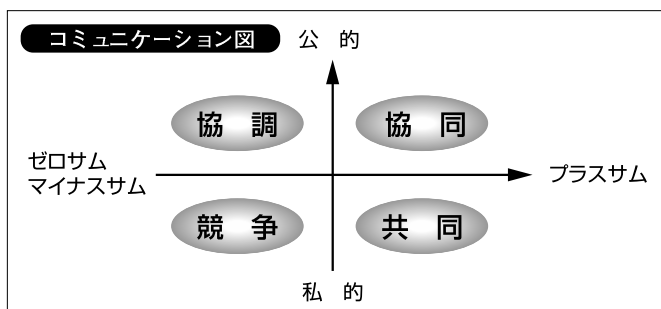
また、リスクというのは、時間との関連で考える場合もある。例えば(甲)今一〇〇万円もらえる仕事、(乙)一〇年後に一三〇万円もらえる仕事、どちらが魅力的だろうか。費用便益の考え方でいえば、同じ労力(費用)であるならば、報酬(便益)が大きい方を選択する方が合理的である。しかし経済学では、時間が異なると価値が異なると考え、その分を便益から割り引いて判断することが合理的と考える。なぜなら、今得た一〇〇万円は、それを利用することで、一〇年後には一〇〇万円以上にする機会(チャンス)があるではないか、というのがその理由である。極端に言えば、銀行に預金しておけば元本保証で利子がつくのである。もちろん現在は低金利で、ほとんど利子は期待できないものの、時間の経過に対して、割り引くために利用する「割引率」を上下するだけで、割り引くという考え自体は不変である。例えば、低金利に応じて割引率を年二パーセントとすると、計算式は(乙) $(130万円) \div (1.02)^{10}$ 乗 約一〇七万円であるから、(甲)より(乙)の方が割のいい仕事という判断になる。しかし、この割引率が三パーセントであれば、(乙)の価値(割引現在価値という)は約九七万円となり、むしろ(甲)の方が望ましい仕事ということになる(以上の議論には当然報酬

を踏み倒されるなどという例外的な事態は想定されていない)。いずれにせよ、さまざまなリスクに直面した場合の判断材料を経済学や経営学は提供しており、企業活動はそれを前提に行われている。生活の中にもリスクが多くなってきた現在、このような意思決定の方法論を活用する場面は、今後一層増えていくことであろう。

よき戦略的に

第二は、「より戦略的に」である。我々は「社会」の中で生活を営んでいる。それはすなわち、他者との相互依存関係にあるということである。自分と他者とのコミュニケーションのあり方という視点で分類を行ったのがコミュニケーション図である。

主体間のコミュニケーション(関係といってもよい)のあり方にはさまざまなある。それを二つの評価軸によって四つに分類した。第一の軸はコミュニケーションの帰結が、ゼロサムあるいはマイナスサムかプラスサムかという尺度である。つまり限られたパイの取り合いなのか、何か新しい



価値を生み出す積極的な関係なのかという視点である。第二の軸は、コミュニケーションの帰結が当事者以外に及ぶ公的色彩を帯びたものか、あくまで当事者間の枠内に収まる私的なものであるかという視点である。この二つの軸で分類すると、それぞれの環境化に適したコミュニケーションのあり方は次のようになる。 (ゼロサム、私的) ↓競争、(ゼロサム、公的) ↓協調、(プラスサム、公的) ↓協同・協力、(プラスサム、私的) ↓共同(コラボレーション)。

本節での問題意識は最初の「競争」対応である。競争関係にある場合、要は相手の出方によって、自分が得をすることもあれば損をすることもある。他者(企業であったり、他の生活者であったり)との相互依存関係を「認識」し、適切な対応をとることは、生活上に不可欠の要素である。つまりそこに「戦略性」が求められるのである。学問的にいえば、経済学でのゲーム理論、あるいはより広範にテーマをとらえているという面で、経営学の中での競争戦略論などが示唆的である。つまりは、相手の出方を考えた上で、自分の行動を考えるとということである。相手の出方は、ほとんどの場

合、どうなるか分からないリスクを持ったものであるため、当然自分の行動の帰結もリスクを伴うものとなる。また、自分の出方を相手も考慮しているということが前提となっているため、自分の行動が相手にどのような影響を与えるかを考慮しながら、あるいは相手の行動が、自分に望ましい行動をとらせるように自分の行動も変えていく、といった考察が必要になる。これは当然、非常に複雑な行為であり、無数の戦略パターンがあるものの、戦略論はこれに関する知見を蓄積している。それらは、ほとんどが企業のマーケティング戦略などへの応用であるが、基礎的な概念の部分では生活に生かせる面がかなりある。詐欺にあわないためのノウハウなどはその卑近な例である。

企業は利潤獲得の大きな制約があり、戦略性に関しても必死に取り組んできた。一方、生活者は、その基本構造の安定性の故に、あまり戦略性を必要としなかった。すなわち企業は、資金を調達してそれを投資することで収益を得、調達資金に配当、利子といったリターンを還元することが継続のために不可欠であったのに対し、生活者は、労働によって資金を稼ぎ、それを使うというのが基本的な生活パターンである。つまり企業は、常に負債(資本)と資産を意識する複式簿記的行動が求められているのに対し、生活者は、資産という一面のみを気にしていればよい家計簿(単式簿記)的行

動でよかつたのである。しかしながら、例えば、住宅ローンという負債が家計にもあり、それが返済不能になる事態が増えている。あるいはローンによる自己破産などは、従来型の資産管理、家計簿型の生活設計では不十分であることを示している。最近では複式簿記的に家計簿をつけようと提案する書籍や、複式簿記方法で記入する家計簿ソフトなどもある。このような、家庭のリスク増大という事態に対して、生活者は的確に対応していかなければならない。そのためにも自らの立場をより有利にするような戦略性が不可欠なのである。

より適応的に

第三は、「より適応的に」である。ここで「適応的」とは、心理学、主に社会心理学で用いられている意味で、「生物の形態・習性などの形質が、その環境で生活・繁殖するのに適合している」。つまり、生き残るという大目的に対して整合的であるということの意味する。それは多くの場合、経済合理的であり戦略的であるのだが、時にそれらとは異なる行動を含むことがある。例えば、経済合理性を論じた際、(A)と(B)という、二つの不確実な選択肢の例を挙げた。期待値を判断基準にすると(B)が望ましいと結論づけられると述べたが、実際にこのようなケースで選択を迫った時、多くの人がむ

しろ(A)を選ぶという事例が報告されている。(B)は期待値は大きい、五〇パーセントの確率で損失を被ってしまう。それに対し(A)では、期待値は低くても確実に一万円は手に入れることができる。この時、(A)をより好むことを「確実性効果」と呼ぶ。このような一見、経済合理性には則らないような行為が実際には多く報告され、さまざまに分野で研究されている。例えば、純便益が大きいという意味では、経済合理的であるかもしれないが、その判断に非常に手間暇がかかる選択肢があるとする。他方で、若干便益的には見劣りがするが、より容易に便益を獲得できる「ような」選択肢もあるといった場合に、後者を選択することは馬鹿な行為であろうか。あるいは同じく、純便益的視点では望ましくても、自分の価値観に照らしてどうもひっかかるといふ「あいまい」な感じがある場合、それを選択しないことが、果たして非理性的なのかどうか。これは選択する立場にある生活者の心の問題が大きく影響してくる。経済学では「効用」という概念で包括していると考えられることもできるが、効用のあり方に関してはブックボックス化しており、簡単にいえば、推移性などの学問的に必要なくつかの性



質をのぞけば、基本的に「人それぞれ」で済ましており、それ以上の考察を行おうとはしていない。リスク増大の時代の生活を考える上で、このような心と生活の問題はますます重要になるといふのが本稿の基本的スタンスである。

これは、社会の中で「相手」がいる時に、特に問題となつてこよう。先ほどのコミュニケーションション図でいえば、「企業」にとつては、利潤の獲得という目的、リスクに対する態度などから、競争対応が主なテーマになることは必然といえるが、生活の主体である家計においては、そうともいえないの

ではないか。競争が重要であることは間違いないものの、協調、協同、共同（コラボレーション）といった他のコミュニケーションのあり方も、生活の向上には不可欠の要素である。つまり企業は、主に競争対応に集中すればよいが、家計では他の要素とのバランスが重要だということである。複数の生活者が協力、助け合いをすること、一十一・二以上の成果を享受でき、よりよい生活を得ることができるといふ事実がある。ただ、協力は全てハッピーかというとそうではなく、タダ乗りや社会的ジレンマといった問題を抱えている。利害が外部に流出する「環境やエネルギー問題」などで、それは典型的に現れる。合理的な判断だけで、ゲーム論的（経済合理的）に考えれば、社会にとつても個人にとつても望ましくない結果を招いてしまう。社会学でいうところの、社会的ジレンマに近い状態が出現してしまうのである。

しかし一方で、理論的には、このようなジレンマ状態に陥るはずの社会問題が、各人の「協力」によって解決されている例もある。そこに、合理的ではなくとも適応的な人間の可能性が見いだせるのではないだろうか。「より合理的に」というキーワードが、経済合理人を想定しているとするならば、「より適応的に」

は、適応的社会人というものの可能性を示唆するものである。ただこれは、学問的にも十分に理論づけられておらず、解明すべき課題が山積している。しかし、「環境やエネルギー」といった、今世紀避けて通れない問題に直面している我々にとつて、無視すべきではない考え方なのではないだろうか。生活者や消費者の環境問題に対する意識が、実際の消費行動にどのように反映されるのかを検証しようとする研究は多くある。予想されるように、環境に対して意識レベルで高い生活者が、すぐに環境負荷の小さい商品に飛びつくかというところではない。とはいえ、何らかの影響は与えているという実証分析もある。また、意識から行動に結びつけるためには、教育による啓蒙が必要との考察を行った研究、地域の汚染マップなどの作成が有効であるとの結論を導いている研究などもある。これらは、問題意識や結論は異なるものの、いずれも生活者の意識の高まりは、他者とのコミュニ

ニケーションを通じて培われていくこと、意識の高まりが消費などの行動に影響すること、その行動は場合によっては個人の利益を損なう場合があっても、あえて行われること、このような視点を持つという点では共通している、というのが筆者の見方である。

おわりに

以上、生活者のまわりのリスクが増大しており、その変化に、生活者が適切に対処していないという問題意識から、生活の再構築が必要ではないかという提案を行った。短い文章の中、包括的に論ずることはできないが、「より合理的に」、「より戦略的に」、「より適応的に」という三つのキーワードをもとに、基本的な考えを提示したつもりである。特に最後の適応性に関しては、まだまだ解明されていない部分が多いものの、環境・エネルギー問題など、今後ますます深刻になるであろう課題に対する、重要な示唆を含んでいるのではないかと考えている。それに関する考察はまた別の機会に報告させていただきたい。

（大阪ガス エネルギー・文化研究所 研究員）

